

Cercles de lumière

juillet-août 2000 – n° 4

Le caribou du Nunavik au menu des grands restaurants

par Raymond Lawrence

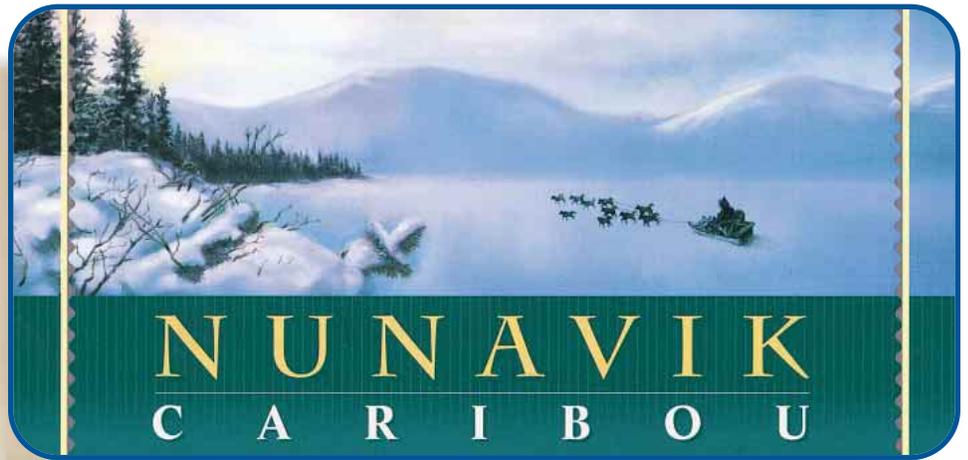
Située dans le Nord québécois, la Nunavik Arctic Foods possède un marché prospère pour commercialiser le principal produit de son entreprise, la viande de caribou.

Depuis sa création, cette entreprise n'a pas cessé d'élargir sa clientèle tout en s'assurant de pouvoir répondre à la demande, qui provient principalement de restaurants haut de gamme situés dans les grandes villes.

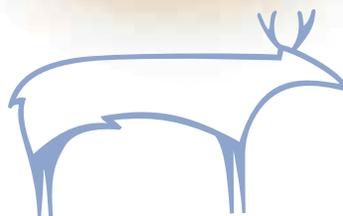
« Il y a deux ans, nous avons mis en œuvre un plan visant à augmenter le nombre de têtes de notre élevage afin d'approvisionner nos clients », explique Neil Greig, directeur général de la Nunavik Arctic Foods depuis trois ans. « Nous devons être en mesure de répondre à la demande. La chasse au caribou est une activité fort coûteuse. Par conséquent, la viande est très chère à commercialiser dans le secteur de l'alimentation. De concert avec nos distributeurs, nous devons approvisionner des restaurants haut de gamme à Montréal et à Toronto ainsi que des centres de villégiature à Banff, à Whistler et au Colorado. »

Traditionnellement, la clientèle des restaurants réclamait les pièces de choix provenant des quartiers arrière du caribou. Désormais, l'entreprise offre de nouveaux produits préparés à partir des quartiers avant.

« Nous préparons d'autres produits à partir des quartiers avant du caribou, notamment du pâté, des saucissons et de la viande hachée. Il nous a fallu une année pour mettre au point ces produits



Les Autochtones au Canada sont profondément liés à leurs terres ancestrales sur les plans culturel et spirituel. Ils perçoivent ces terres et les ressources naturelles qu'elles renferment comme le fondement de leur économie. Une participation croissante aux débouchés économiques axés sur les ressources naturelles, que ce soit l'écotourisme, l'exploitation ou le traitement amélioré des ressources, se révèle la solution pour créer des richesses et permettre à de nombreuses collectivités autochtones d'atteindre l'autosuffisance.



et pour les tester. Le marché visé est différent, bien qu'il attire quand même une clientèle haut de gamme, comme des épiceries fines et des navires de croisière, souligne le directeur général. Nous ne pensions pas que le pâté connaîtrait une telle réussite. Toutefois, ce succès ne nous permet pas de réaliser suffisamment de profits. Nous aimerions atteindre un chiffre d'affaires qui oscillerait entre un et deux millions de dollars. »

La compagnie étudie la possibilité de concevoir un site Web pour commercialiser ses nouveaux produits, mais compte agir avec prudence. « Avec la création d'un site Web, les produits seront offerts en ligne. Nous devons donc nous assurer qu'ils sont fin prêts », indique M. Greig.

« Le Québec constitue le meilleur marché en Amérique du Nord, ajoute-t-il. La consommation de caribou y est élevée,

« Le caribou du Nunavik au menu... »
suite à la page 3



La Labrador Inuit Development Corporation mise sur le bois d'œuvre et le granit

par Raymond Lawrence

Bien qu'à Voisey's Bay la prospection du nickel soit en veilleuse, les Inuits au Labrador tirent profit des autres ressources naturelles dont ils disposent.

C'est ainsi que la Labrador Inuit Development Corporation (LIDC) continue à prendre de l'expansion et à maximiser ses activités d'exploitation du granit, déjà rentables. Elle lorgne également du côté de l'industrie forestière en élaborant des plans à long terme pour produire du bois d'œuvre de qualité supérieure.

L'exploitation des mines de granit a généré des emplois et des profits inattendus. La LIDC estime que son projet d'exploitation forestière peut procurer les mêmes avantages en stimulant l'économie de la région, en créant des emplois et en permettant de tirer profit des retombées à long terme.

« Nous extrayons 4 000 tonnes de granit par année et nous travaillons à mettre sur pied deux petites usines conçues pour transformer le granit de qualité inférieure. Ce matériau peut servir à confectionner des meubles, des pierres tombales et du laminé pour la fabrication de carreaux et de surfaces de travail », raconte **Fred Hall**, directeur général de la LIDC. L'Italie, où l'on se sert de cette pierre unique pour fabriquer entre autres des dalles de grand format utilisées dans la construction, représente le principal marché de la LIDC. « Nous expédions des blocs qui pèsent jusqu'à 25 tonnes. Nous exploitons déjà une carrière et prévoyons en ouvrir une deuxième cette année. »

« Le granit est une pierre très particulière, ce qui explique pourquoi une entreprise comme la LIDC peut réussir même si elle est située dans un endroit aussi éloigné que le Labrador. De couleur gris pâle, le granit est ponctué de petits cristaux de labrador. Ce sont ces cristaux bleu foncé qui font augmenter sa valeur, explique M. Hall. En principe, une masse de 4 000 tonnes équivaut à quelque 1 000 mètres cubes, ce qui génère des



Les activités d'exploitation du granit que mène la Labrador Inuit Development Corporation ont permis de créer des emplois et de réaliser des profits.

revenus de production annuels de deux millions de dollars. » Chaque année, à la mi-mars, une équipe formée d'une douzaine de gestionnaires et de techniciens se met au travail. De juin à la mi-novembre, des équipes complètes de quelque 40 personnes travaillent 12 heures par jour.

Les divers besoins de l'entreprise minière permettent également de stimuler l'économie locale. « Nous



devons acheter des trépan, des tiges d'acier et de la nourriture en plus d'assurer le transport des équipes, ce qui suscite à mon avis des retombées importantes », fait observer M. Hall.

Pour ce qui est des plans d'exploitation forestière, la LIDC envisage d'acheter une scierie portative pouvant être déplacée sur des plates-formes de camions gros porteurs en vue d'assurer la rentabilité à long terme de l'exploitation. « Nous devons couper 12 000 mètres cubes de bois par année afin de rentabiliser l'entreprise. Pour être compétitifs, nous devons nous procurer de l'équipement, souligne Fred Hall. Et pour payer cet équipement, il nous faut produire une telle quantité de bois. »

Selon M. Hall, le Labrador regorge de ressources forestières. En raison de la courte période de croissance des arbres qui poussent dans cette région, les produits forestiers sont plus résistants et généralement de meilleure qualité.

On s'attend à ce que ce projet crée quelque 20 emplois à long terme dans les domaines de l'abattage et du débusquage, en plus des autres emplois directs et indirects. ✨

White Bear Oil and Gas Ltd. : le juste équilibre entre la culture et la grande entreprise

par Lisa Nidosky

Que faites-vous quand vous découvrez du pétrole dans votre réserve?

Selon la société White Bear Oil and Gas Ltd., sise à Carlyle en Saskatchewan, vous trouvez le moyen de tirer profit de cette ressource tout en respectant la culture autochtone, l'environnement et la collectivité.

Concilier les besoins de l'entreprise et ceux de la Première nation White Bear, voilà le défi auquel fait face tous les jours **Terry Little Chief**, président de la White Bear Oil and Gas Ltd. depuis 1993.

« Je me sens vraiment déchiré. Je vois s'ériger des puits de pétrole sur les seules terres dont nous disposons... c'est dur, ça me brise le cœur, confie M. Little Chief. En même temps, je me dis que c'est pour le bien de nos membres. Comment pourrions-nous gagner notre vie autrement? C'est la question à laquelle nous devons répondre chaque fois que nous forons un puits. Nous remercions toutefois le Créateur de nous avoir accordé cette ressource non renouvelable à l'intérieur de nos terres. »

Terry Little Chief travaille pour la compagnie depuis ses débuts. En tant que président, il est chargé d'effectuer toutes les transactions et négociations avec Tri Link, le partenaire du secteur privé de l'entreprise. Il doit aussi résoudre toutes les questions qui surgissent, comme, ces temps-ci, la protection des

terres dans les zones fragiles entourant le lac White Bear.

« Grâce aux ressources que nous offre le lac, nous avons pu subvenir à nos besoins, que ce soit par la chasse, la pêche et les loisirs. Si quelque chose se produisait, un déversement par exemple, le lac serait contaminé, explique M. Little Chief. On jetterait alors le blâme sur la White Bear Oil and Gas Ltd., puisqu'elle est responsable du forage. En tant qu'Autochtones, nous respectons la Terre, notre mère nourricière, à tel point que nous préférons ne pas pratiquer nos activités à proximité du lac. C'est pour cette même raison que nous n'exploitons pas le secteur situé au nord-ouest de la collectivité. Un grand nombre d'originaux et de wapitis y vivent, et nous voulons respecter leur environnement. »

La White Bear Oil and Gas Ltd. n'effectue aucune activité de forage dans les secteurs déclarés « sites patrimoniaux ». En outre, les dirigeants de l'entreprise consultent les sages de la collectivité avant d'ériger ou de forer des puits. Jusqu'à présent, tous les sites de forage ont été approuvés et bénis par un sage.

L'entreprise se démarque aussi des autres compagnies par son désir de verser une partie de ses profits à la collectivité. Elle a alloué jusqu'à 40 000 \$ pour contribuer au financement du pow-wow annuel de White Bear, car elle est



Terry Little Chief, président de la White Bear Oil and Gas Ltd.

convaincue que ce genre de rencontre est un moyen efficace de rassembler les membres de la Première nation qui vivent dans la réserve ou à l'extérieur de celle-ci. L'entreprise a aussi participé à des excursions scolaires et à l'achat d'équipement de base.

Dans le cadre de son travail, Terry Little Chief travaille en collaboration avec l'école de la collectivité afin de mettre sur pied une station de radiodiffusion à l'intention des jeunes de la réserve atteints d'une déficience physique. White Bear and Oil Gas Ltd. collabore également avec les autres établissements d'enseignement des Premières nations et des collectivités non autochtones pour faire connaître l'industrie pétrolière et les possibilités de carrière qu'elle a à offrir.

Terry Little Chief considère que la Première nation de White Bear figure parmi les plus progressistes au Canada. D'après lui, son entreprise a le devoir de montrer qu'il est possible de satisfaire à la fois aux besoins de l'entreprise et à ceux de la collectivité. ✨

« Le caribou du Nunavik au menu... » suite de la page 1

et plusieurs distributeurs avaient déjà fait la promotion du produit bien avant les débuts de l'entreprise. Les Québécois aiment goûter à de nouveaux produits et, heureusement pour nous, les Torontois sont en train de suivre leur exemple. »

Pendant la période de chasse, l'entreprise embauche 40 personnes pendant six semaines pour prêter main-forte aux employés à long terme.

« Pour que notre entreprise soit rentable, nous devons chasser un nombre défini de caribous, poursuit M. Greig. Notre entreprise est située dans une région où nous pouvons doubler ce nombre sans nuire à la survie de l'espèce. » À ce jour, la Nunavik Arctic Foods n'a jamais dépassé la moitié de son quota. ✨

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



Photo : Pierre Faucher

La Première nation de Cowichan contribue à la survie du saumon

Les pêcheurs sportifs ont tous, dans leur répertoire, une histoire au sujet d'un poisson qui leur a filé entre les doigts. La Première nation de Cowichan, pour sa part, laisse volontairement s'échapper des millions de saumons chaque année.

En Colombie-Britannique, des tonnes de saumons sont capturés par les ours, les oiseaux, les pourvoyeurs et les pêcheurs commerciaux. À l'origine, plusieurs de ces saumons étaient relâchés grâce au programme de mise en valeur du saumon de Cowichan.

En vigueur depuis 24 ans, ce programme ne vise pas à permettre aux membres de la nation de Cowichan de récolter d'énormes quantités de poissons, mais plutôt à assurer la survie du saumon pour les générations à venir. Il permet à la nation de Cowichan de pêcher des saumons kéta, quinnat et coho dans les rivières Cowichan et Koksilah afin d'en extraire les œufs et la laitance, dont ils font l'élevage en écloserie. Quelque deux millions d'alevins sont ensuite relâchés dans les rivières chaque année.

Traditionnellement, les saumons quinnat et coho constituaient la base du régime alimentaire de la Première nation de Cowichan. Cependant, à la suite d'une entente avec Pêches et Océans Canada, celle-ci se nourrit désormais de saumon sockeye.

« Au départ, nous n'avions le droit d'incuber que du saumon kéta parce qu'il est plus vigoureux, se trouve en grand nombre et est facile à élever », raconte **Ernie Elliott**, coordonnateur de l'autonomie gouvernementale et gestionnaire du programme de mise en valeur du saumon. « Nous avons fait nos preuves avec le saumon kéta. Nous avons ensuite incubé le quinnat, notre saumon du printemps, puis le saumon coho, espèce menacée sur la côte ouest en raison de la disparition de nombreuses remontes. »

« Nous avons toujours affirmé que nous n'avions rien à voir avec la disparition des stocks », insiste M. Elliott, en ajoutant que les pêcheurs commerciaux,



les pêcheurs sportifs et les prédateurs naturels sont en grande partie responsables de ce problème. « Nous avons fait de nombreuses concessions pour assurer la conservation de l'espèce, mais on ne tient pas toujours compte de nos efforts lorsqu'il s'agit du poisson alimentaire. »

En mars et en avril 2000, la Première nation a relâché dans la rivière Cowichan 1,1 million d'alevins quinnat et 1,4 million de saumoneaux. « Ces données peuvent sembler faramineuses, mais même si nous obtenons un bon rendement, nous avons souvent le sentiment de relâcher tous ces poissons qui, une fois à maturité, seront capturés par quelqu'un d'autre », poursuit M. Elliott. Des 15 000 saumoneaux coho relâchés récemment, la Première nation prévoit que seulement 3 p. 100 reviendront, à cause des pertes naturelles et de la pêche par des tiers. Selon M. Elliott, la Première nation possède deux permis de pêche commerciale qu'elle n'utilise pas.



« Les recherches ont révélé que nos ancêtres pratiquaient l'art de la conservation avant même que le mot soit inventé, dit-il. Si nous récoltions tous les poissons qui remontent la rivière, il n'en resterait plus dans quatre ans. En ayant la possibilité de participer davantage à l'effort global de conservation, nous pourrions probablement accomplir du bon travail. »

Six personnes et un biologiste travaillent dans l'écloserie à longueur d'année. Quatre autres personnes sont employées à temps plein dans le cadre du programme connexe de gestion des rivières de la Première nation. « Nous aimerions faire du site un attrait touristique. Nous voulons que les gens viennent nous visiter et constatent ce que nous réalisons avec cette ressource parce que, jusqu'à maintenant, le secret demeure bien gardé, admet Ernie Elliott. Nous travaillons à atteindre cet objectif et nous tentons d'améliorer notre image en plus de conscientiser les gens sur nos réalisations. »

Pour plus de renseignements, communiquez par téléphone au (250) 748-3196 ou par télécopieur au (250) 746-3633 ou encore visitez le site Web à l'adresse <http://welcome.to/cowichan-hatchery> *



La faune aquatique et terrestre de la région de Chisasibi : au cœur de l'écotourisme

par Raymond Lawrence

Bien que les Cris de Chisasibi jouissent déjà d'une activité touristique florissante, ils demeurent convaincus que les ressources naturelles qui foisonnent dans leur région peuvent contribuer encore davantage à son développement économique.

L'économie de la région repose sur un juste équilibre entre, d'une part, la chasse et la pêche et, d'autre part, l'écotourisme, de telle sorte qu'aucun secteur n'empiète sur l'autre. Chaque secteur profite déjà de façon importante à l'économie crie, le tourisme générant des retombées d'environ un million de dollars par année.

Selon **Sherman Herodier**, agent responsable du tourisme pour la Chisasibi Mandow Agency, un des grands attraits de la région est la baie James grâce à la richesse de sa faune et de sa flore. « Autour des îles plus au large, on peut observer des bélugas et, de temps à autre, des morses. Des ours polaires vivent sur les îles presque toute l'année. Quelques-uns restent au milieu de la baie pendant l'été, saison qui dure entre deux à trois semaines en raison des banquises, explique-t-il. On trouve également une grande quantité de phoques. À certaines périodes de l'année, ils s'avancent jusqu'aux côtes et se regroupent parfois par troupeaux de centaines un peu plus au large. »

Plus de 50 espèces d'oiseaux nicheurs trouvent également refuge dans la région. Mais, selon M. Herodier, une part importante du marché touristique repose sur la pêche au brochet, au doré jaune, à la truite mouchetée et au touladi. Trois pourvoiries se spécialisent dans la pêche au doré jaune, qu'on ne trouve que dans les eaux du sud de la région. La plupart des pourvoiries offrent également des services de guide pour la chasse au caribou de novembre à février. Outre les guides occasionnels et les travailleurs à contrat, le secteur du tourisme emploie du personnel hôtelier, des pourvoyeurs et des artisans.



Photo : Étude du plateau continental polaire, Ressources naturelles Canada

Les ours polaires, une des attractions de la région de Chisasibi dans le Nord québécois.

« À partir de la rive, on peut pêcher un touladi pesant entre 16 et 18 kilos, mais on ne cherche pas à attraper les grosses pièces. Comme le poisson est une ressource renouvelable, nous voulons éviter de pêcher les plus gros », explique M. Herodier. Les pêcheurs sportifs peuvent capturer des truites mouchetées d'environ 4,5 kilos, et les eaux regorgent également de brochets mesurant un mètre.

« Nous accueillons de nombreux visiteurs d'autres régions du Canada, qui désirent voir où la route se termine, indique M. Herodier. Nous recevons aussi des visiteurs de partout, notamment d'Europe, d'Australie, de Chine



et d'Amérique du Sud. » Sur leurs terres, les Cris possèdent un hôtel de vingt chambres et plus, des chalets, sept pourvoiries et beaucoup d'espace pour les campeurs qui désirent être près de la nature. Durant le congé du printemps et à la fin de l'année scolaire, les visiteurs affluent par autobus. « Nous organisons diverses activités pour eux, comme des randonnées en raquettes, et nous les initiions aux techniques de survie. Nous leur enseignons comment survivre sans abri même en hiver et comment retrouver leur chemin en observant les arbres et le paysage », affirme M. Herodier.

« En ce moment, nous sommes à aménager un site que nous appelons le village cri. Il se compose d'habitations semblables à celles que nos gens érigeaient lorsqu'ils se déplaçaient sur notre territoire et que nous trouvons encore dans les zones de piégeage », conclut M. Herodier. Le village, qui ouvrira ses portes cet automne ou le printemps prochain, offrira différents emplois à la population locale. ✨

Une coopérative vient en aide aux cultivateurs de riz sauvage

En 1988, des cultivateurs des Premières nations vivant dans le Nord de l'Ontario avaient été incapables de vendre leur récolte exceptionnelle de riz sauvage. Mais cet échec a eu des répercussions inattendues depuis.

Une récolte aussi rare devait normalement donner lieu à des festivités, mais les cultivateurs n'ont pu trouver des acheteurs capables de se la procurer en entier. Pendant quelque temps, on a cru que les producteurs agricoles allaient subir une perte importante, car ils ne pouvaient vendre leur riz vert. C'est alors qu'ils ont pensé à créer la Mid-Canada Wild Rice, une coopérative qui achète le riz des cultivateurs et le revend à l'usine de traitement Wild Rice Company de Shoal Lake, à Keewatin.

Ben Ratuski, dont la famille travaille dans le commerce du riz sauvage depuis plus de 60 ans, était acheteur à cette époque. « La quantité de riz produit cette année-là avait augmenté à un point tel que nous n'avions pu en acheter suffisamment, raconte-t-il. Nous avons alors formé une coopérative avec la bande de Shoal Lake et nous avons pu obtenir du crédit d'une banque. »

À l'heure actuelle, la coopérative compte quelque 240 cultivateurs de riz et accueille de nouveaux membres chaque année. Bien que la coopérative appartienne à un non-Autochtone, 95 p. 100 des cultivateurs sont des membres des Premières nations. La coopérative achète le riz vert et verse un acompte aux cultivateurs membres. Elle vend ensuite ce riz à l'usine de traitement Wild Rice Company de Shoal Lake. Au printemps, lorsque tout le riz est vendu, les cultivateurs touchent leur second versement, calculé selon le prix courant du marché. Les membres et les actionnaires se partagent ensuite les profits. « La coopérative offre maintenant aux membres un débouché pour le riz », affirme M. Ratuski.



La coopérative demeure prospère en dépit de la mauvaise récolte de l'année dernière, ce qui contraste nettement avec la situation de 1995, année où elle a acheté quelque 285 760 kilos de riz vert. À Shoal Lake, le riz vert est traité et préparé pour être vendu sur le marché. Environ la moitié du volume total de riz vert nature peut être raffiné et vendu comme produit fini. « L'usine traite le riz pour ensuite le distribuer dans le monde entier », indique M. Ratuski.

« Ce système donne de bons résultats, car lorsqu'il n'y a que deux ou trois acheteurs, ils doivent faire une offre sur la récolte », explique-t-il. Dans le passé, comme il n'y avait que quelques acheteurs, les cultivateurs s'estimaient souvent mal payés. À présent, leur revenu connaît une hausse saisonnière grâce à la culture du riz. Selon M. Ratuski, les commerçants qui vendent des cueilleuses mécaniques capables de récolter entre 450 et 680 kilos de riz vert par jour affichent aussi des profits. Ces machines ont remplacé le système de récolte nécessitant deux personnes.

Les cultivateurs de riz sauvage des Premières nations peuvent vendre leur récolte par l'intermédiaire de l'usine de Shoal Lake, à Keewatin, ou de l'un des autres dépôts régionaux dans le Nord de l'Ontario et au Manitoba. Grâce à ces



points de service, les membres de la coopérative n'ont pas à expédier leurs denrées aussi loin que par le passé, ce qui réduit les frais de mise en marché.

Pour plus de renseignements, communiquez par téléphone au (807) 547-2851 ou par télécopieur au (807) 547-2741. ★

Grâce à son emplacement, une société de Batchewana fusionne avec une multinationale

par Raymond Lawrence



Advanced Thermodynamics Corporation (ATC), une entreprise appartenant à la Première nation de Batchewana, s'est retrouvée dans une situation difficile quand les deux entreprises qui commercialisaient la plupart de ses produits ont fait faillite. La Batchewana Band Industries possédait 51 p. 100 des parts de la société sise depuis huit ans dans le parc industriel de Batchewana, près de Sault Ste. Marie. L'autre 49 p. 100 était détenu par des investisseurs non autochtones du secteur privé.

« La société s'est bien débrouillée au début, même si elle éprouvait des difficultés relatives à ses opérations bancaires et à sa marge de crédit. En fait, elle ne disposait pas des ressources financières nécessaires pour exploiter une entreprise d'une telle envergure », explique **Harry Jones**, vice-président et ancien président de la Batchewana Band Industries.

Bien qu'ATC disposait d'installations et de produits de qualité, il lui était difficile de répondre à la demande et de commercialiser ses différents systèmes de chauffage et de refroidissement destinés à l'armée ainsi qu'aux industries du transport routier et ferroviaire. Réussissant malgré tout à décrocher des contrats, elle avait peine à payer son personnel en raison de sa difficulté croissante à fabriquer ses produits et à les distribuer sur le marché.

La Première nation ne s'est pas avouée vaincue pour autant. Elle savait que le marché était plus prospère que jamais. Pour y accéder, il lui fallait trouver des idées innovatrices, adopter une approche différente et se rallier à de nouveaux partenaires. Un des avantages sur lequel la société pouvait miser était son emplacement de choix, soit au centre du continent nord-américain.

Dans l'espoir de conclure un marché avantageux, la Première nation a alors communiqué avec la succursale de Teleflex, à Vancouver. Présente dans 80 pays, cette multinationale, qui



Harry Jones est le vice-président de la Batchewana Band Industries.

emploie plus de 14 000 personnes dans le monde, s'est montrée fort intéressée par les produits d'ATC. Mais la Première nation manquait de ressources financières pour satisfaire à la demande. Teleflex lui a donc proposé de racheter ATC. Grâce à cette offre, la Première nation allait détenir 5 p. 100 des actions d'ATC, et l'entreprise, qui emploie aujourd'hui plus de 30 personnes, continuerait d'être exploitée dans la réserve.

« L'entente avec les dirigeants de Teleflex stipulait qu'ATC allait demeurer dans la réserve. En outre, les dirigeants s'engageaient à embaucher les gens de la région et à créer un groupe consultatif composé d'employés. Ils nous garantissaient également 5 p. 100 des intérêts de la société », de dire M. Jones.

« Le marché conclu avec Teleflex était excellent pour nous parce que nous avons pu conserver nos emplois. De plus, Teleflex nous a assuré que l'accord tiendrait aussi longtemps qu'il y aurait des acheteurs et que nous réussirions à fournir une quantité suffisante de produits de bonne qualité. En fait, le produit n'a pas été le seul attrait pour les dirigeants de Teleflex. Les installations de production et le personnel aussi

leur ont plu. Ainsi, ils ne veulent ni transférer les biens ni muter les employés. Qu'est-ce qu'une collectivité peut demander de plus? »

Même si ATC n'a pas évolué comme prévu, cette nouvelle entente a permis à la Première nation ojibway de considérer diverses perspectives à l'extérieur de son marché habituel, soit aux États-Unis et en Europe.

Selon la Première nation, ATC peut attirer des partenaires internationaux grâce au taux de location très concurrentiel des terrains situés dans le parc industriel. Autre avantage commercial : elle dispose d'une main-d'œuvre qui, une fois formée, demeurera dans la région.

La présence d'une entreprise d'envergure internationale sur le site permet à la Première nation d'avoir davantage de crédibilité lorsqu'elle fait la promotion de son parc industriel. Dans l'avenir, les possibilités de retombées économiques pourront s'accroître à mesure qu'ATC prendra de l'expansion et que de grandes sociétés viendront s'établir dans le parc industriel. La Première nation est convaincue que son emplacement de choix saura intéresser les entreprises qui voudront cibler tant le marché américain que le marché canadien. ✨

Cercles de lumière est publié par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisseurs françaises du présent numéro :
Jacinthe Bercier et Line Nadeau

Veuillez adresser toute correspondance, suggestion ou demande à *Cercles de lumière*, Direction générale des communications du MAINC, bureau 1901 Les Terrasses de la Chaudière Ottawa (Ontario) K1A 0H4

N° de téléphone : (819) 953-9349

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

Ottawa, 2000

QS-6145-004-BB-A1

www.ainc.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé

La Uchucklesaht Forest Enterprises génère des emplois pour la collectivité

par le Service canadien des forêts, Centre forestier du Pacifique

Peu nombreuses sont les entreprises de deux ans qui peuvent se compter parmi les employeurs les plus importants de leur collectivité. Or, depuis sa fondation en 1997, la Uchucklesaht Forest Enterprises a généré des emplois pour presque toutes les familles de la réserve, qui se compose de 30 personnes. Elle a également eu un effet bénéfique sur le développement économique de la collectivité.

Située près de Barkley Sound, en Colombie-Britannique, la Première nation ne s'était jamais vraiment intéressée à l'industrie forestière. En 1997, une enquête sur les activités forestières dans la région révélait que, depuis 1925, on avait expédié à l'extérieur des produits forestiers d'une valeur de près de 1,7 milliard de dollars. Cependant, la Première nation Uchucklesaht n'avait presque pas tiré profit de ces activités commerciales.

Charlie Cootes, conseiller en chef de la Première nation, a donc pris l'initiative de remédier à la situation. C'est ainsi que la Uchucklesaht Forest Enterprises a été établie dans le but de créer des emplois à proximité de la réserve. Parallèlement, cette décision permettait aux membres de la Première nation de former un partenariat dans le domaine de l'industrie forestière locale.

Tout d'abord, la collectivité est entrée en contact avec les deux principaux titulaires de permis de coupe de la région, la MacMillan Bloedel Ltd. et l'International Forest Products Ltd. (Interfor), afin de discuter des possibilités pour la Uchucklesaht de fournir des services de sylviculture. Les deux sociétés ont accepté de lui accorder des contrats de manière à assurer la formation et le perfectionnement de l'équipe d'ouvriers de la Première nation. Ressources naturelles Canada a également contribué à la formation de la Uchucklesaht par l'entremise du Programme forestier des Premières nations (PFPN). Le Ministère a accordé un financement permettant à une personne d'expérience de



rencontrer des membres de l'industrie pour soumissionner et obtenir des marchés de gestion forestière.

En 1997, six membres de la Première nation ont participé à un programme de formation professionnelle dans le cadre du PFPN. Comme premier projet de sylviculture, Interfor a accordé à l'équipe un contrat de débroussaillage pour une durée de deux semaines. La Première nation a ensuite obtenu un contrat d'éclaircie par espacement et d'émondage, offert par la MacMillan Bloedel Ltd. Les deux entreprises ont obtenu des fonds de la part de la Forest Renewal BC pour effectuer les travaux de sylviculture dans leur secteur d'activité.

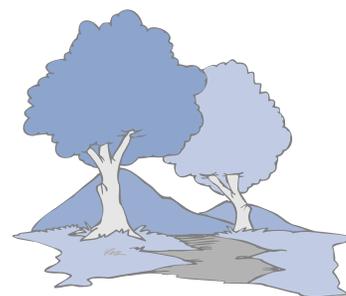
« Le but du programme de formation financé par le PFPN était d'offrir aux six membres de la bande une formation en sylviculture, de telle sorte que la société puisse toujours disposer d'une équipe d'au moins quatre personnes pour remplir les contrats », explique **Pat Deakin**, coordonnateur

des projets spéciaux de la Première nation. M. Deakin avait pour tâche de mettre au point un modèle permettant à la collectivité de perfectionner ses compétences dans le secteur forestier. « Au cours de la première année d'activité, la société a dépassé cet objectif en créant des possibilités de formation et d'emploi pour dix personnes. »

Durant l'été 1997, l'équipe a travaillé à un projet d'éclaircie par espacement mis sur pied par le ministère des Forêts. Elle l'a achevé dans les délais prévus, et ce, sans dépasser le budget, et a même permis à la société de réaliser un profit. M. Deakin attribue ce succès en partie à la décision d'embaucher trois préposés à l'espacement d'arbres de Campbell River, des non-Autochtones considérés comme les meilleurs de la côte ouest. « Ils ont fourni à l'équipe de la Uchucklesaht de l'encadrement ainsi que des connaissances techniques et ont créé un esprit de saine compétition », raconte M. Deakin.

« Un des objectifs à long terme de la bande est de former une entreprise commune avec une collectivité nuu-chah-nulth afin d'obtenir une affectation de bois, indique M. Deakin. La société continuera également à offrir des services aux entreprises de la région, que ce soit avant ou après la coupe. »

Aux autres Premières nations en Colombie-Britannique qui envisagent de se lancer dans le domaine de la sylviculture, Pat Deakin recommande d'entrer d'abord en contact avec les entreprises forestières régionales et avec le ministère des Forêts pour cerner leurs besoins. Il leur conseille également de s'entretenir avec le plus grand nombre possible de Premières nations qui œuvrent dans ce domaine. ✨



Portrait

Millionnaire malgré lui

Steve King
Algonquin

Président, King Konstruktion and Forestry

par Fred Favel

Compte tenu de mon manque de scolarisation, j'ai souvent dû me battre dans la vie. Je n'ai qu'une douzième année, alors m'occuper de la paperasse était compliqué pour moi. Si c'était à refaire, je resterais plus longtemps à l'école. C'est ce que je recommande aux jeunes d'aujourd'hui. S'ils veulent se lancer en affaires, ils doivent étudier.

Steve King dirige son empire commercial depuis son camion d'une demi-tonne, un Chevy Silverado F1500 blanc. Muni d'un émetteur-récepteur et d'un cellulaire, il communique avec le personnel de son garage ou avec ses employés chargés de conduire des tracteurs-remorques de 18 roues, d'opérer de l'équipement lourd ou de travailler sur un chantier de construction. Ce n'est pas un travail de tout repos si l'on songe à la diversité des tâches qu'il accomplit, dont le transport de billots. Mais il est évident que M. King profite de chaque minute. Il lui suffit d'entendre le mot « travail » pour que son regard s'allume. En ce qui le concerne, aucune tâche n'est trop lourde pour lui ou pour son entreprise. Steve King est maintenant l'unique propriétaire et le président de King Konstruktion and Forestry, société établie sur les terres de la Première nation de Timiskaming et dont la valeur est estimée à trois millions de dollars. Pas mal pour un homme à qui la banque locale avait refusé un prêt de 5 000 \$ pour l'achat de sa première machine!

Coiffé d'une casquette de base-ball ornée du logo de King Konstruktion, M. King conduit son véhicule à l'intérieur de la réserve à laquelle il a tant donné. Les maisons et les immeubles que son entreprise a construits témoignent du dévouement et de la détermination de l'homme d'affaires. Ils reflètent non seulement son succès en tant qu'entrepreneur, mais aussi sa fierté devant les réalisations des membres de la bande, qui ont acquis la formation et les connaissances nécessaires pour bâtir une collectivité florissante. M. King est également fier du fait que 90 p. 100 de ses employés sont autochtones.

Steve King est né en 1958. Ses parents exploitaient une ferme laitière où ils élevaient des bovins, des cochons et des poules. Sa mère cultivait un vaste potager, et la famille vendait ses produits aux résidents de la réserve et de la collectivité francophone avoisinante. « Je suppose que c'est là que j'ai acquis le goût du travail et la motivation qui m'ont permis de devenir ce que je suis aujourd'hui. Je crois vraiment que la ferme a eu une grande influence sur moi », confie M. King.

Le jeune Steve a fréquenté les écoles de Notre-Dame-du-Nord. « Jamais on ne parlait anglais, se rappelle-t-il. J'aimais beaucoup les mathématiques, les chiffres et le français. Je me débrouillais pas mal pour un anglophone; en fait, je me classais parmi les meilleurs en français. » Il excellait également dans les sports comme le hockey et le base-ball. M. King s'est fait de nombreux amis parmi ses camarades de classe et il a appris à parler couramment le français, une aptitude qui lui servirait plus tard.

Après avoir obtenu son diplôme d'études secondaires en 1976, M. King a travaillé à titre de manœuvre en construction de routes. Il est ensuite devenu opérateur de machine, conduisant une benne frontale qui chargeait des camions d'asphalte. Après quelques années dans ce domaine, il a poursuivi des études de droit à l'Université McGill à Montréal, puis il a obtenu un poste de travailleur social auprès des tribunaux pour les collectivités algonquines locales. « Je travaillais à la cour criminelle comme traducteur et j'étais chargé de trouver des avocats et des agents de probation. Je devais aussi expliquer le système judiciaire aux accusés, car un grand nombre d'Autochtones comparaissant devant les tribunaux plaidaient coupables et se retrouvaient en prison. Nous voulions mettre un terme à cela, et c'est la raison pour laquelle j'ai fait ce travail. » Au cours de cette période, M. King a également été conseiller de bande. Mais après six ans, il a senti le besoin de travailler au grand air et s'est retrouvé de nouveau opérateur d'équipement lourd.

Au moment où il travaillait dans les tribunaux, M. King a voulu acheter une pelle rétrocaveuse en proposant son salaire comme garantie. La machine coûtait 15 000 \$, et il lui fallait obtenir un prêt de 5 000 \$. Il a présenté une demande à la banque locale, qui lui a refusé le prêt. « Elle a allégué qu'elle ne pouvait faire aucune saisie dans la réserve, ce qui la laissait sans garantie. » C'est donc avec l'argent de son père et ses propres économies que Steve King a convaincu le propriétaire de l'appareil de lui faire confiance pour le reste de la somme. En moins d'un an, la machine était payée. Il a alors conclu des marchés avec la bande pour déneiger en hiver, creuser des sous-sols et des canalisations et faire de l'aménagement paysager le reste de l'année. Sa pelle rétrocaveuse lui a servi de garantie pour son prochain achat : un camion pour ses travaux d'aménagement paysager. Ses achats étaient toujours financés par une garantie complète correspondant à la valeur de ses biens. Quelques années plus tard, les entreprises avec lesquelles il faisait affaire ont commencé à lui accorder un crédit fondé sur la croissance de son entreprise et sa réputation. D'abord un camion à benne de dix roues, puis d'autres camions, des chasse-neige, des niveleuses, des bouteurs, des chargeuses frontales... et le reste est de l'histoire ancienne.

Au début, M. King travaillait presque exclusivement dans sa propre collectivité. Avec le plein appui des siens, son entreprise a construit les bureaux de la bande et du conseil de la Première nation de Timiskaming, la maison de retraite pour personnes âgées et l'école Kewetin ainsi que 70 maisons dans la collectivité. La King Konstruktion a ensuite étendu ses activités au domaine de la foresterie et a commencé à offrir ses services à d'autres collectivités des Premières nations. « J'ai pensé que les camions pouvaient en faire davantage, alors nous avons converti les camions à gravier en grumiers. J'ai acheté des remorques pour les camions et je leur ai ajouté une cinquième roue pour qu'ils puissent transporter des billots pour les grandes sociétés de la région. » L'entreprise a également transporté de l'équipement lourd d'un chantier à l'autre. Ensuite, elle a commencé à construire des routes menant aux chantiers forestiers. Pour assurer l'entretien de son important parc de camions, de bouteurs et d'équipement de construction de routes, la King Konstruktion gère maintenant son propre garage ainsi que sa station-service.

Joanne, la sœur de Steve, est le pivot administratif de l'entreprise. Elle enseigne également aux gens les compétences nécessaires à la gestion d'une petite compagnie. Au début, environ 40 p. 100 de l'effectif de M. King était autochtone. Avec l'aide des programmes de formation de la bande, l'entreprise n'a pas tardé à embaucher et à former un nombre croissant d'employés autochtones. « Nous sommes maintenant 90 p. 100 d'Autochtones grâce à ces programmes et à la formation que nous nous sommes donnée. »

La construction d'un centre administratif et de soins de santé d'une valeur de 1,2 million de dollars pour une Première nation avoisinante est l'un des projets actuels de M. King. Par ailleurs, son entreprise est en train d'aménager 21 lots pour une autre collectivité de Première nation. Au fil des années, M. King a reçu de nombreuses récompenses pour ses réalisations. Il est particulièrement fier du prix Entrepreneur québécois de l'année qu'il a obtenu en 1998 de la Société de crédit commercial autochtone du Québec.

Âgé de 41 ans, Steve King a les deux pieds sur terre. Si on lui demande quel effet ça lui fait d'être millionnaire, il répond : « Ça n'a pas bouleversé ma vie. Je ne me sens pas comme un millionnaire et je pense que je ne changerai jamais. On travaille encore sept jours par semaine la plupart du temps. »

Fred Favel est un consultant en communication et un rédacteur autochtone.



Photo : Fred Favel



Photo : Fred Favel