

Cercles de lumière

janvier 2001 – n° 8

Umiak Builders Inc. Des embarcations de choix pour les chasseurs inuits

par Wendy MacIntyre

Établie à Kuujjuaq, au Nunavik, région du Nouveau-Québec, la Umiak Builders Inc. se spécialise dans la construction d'embarcations sur mesure adaptées au rude climat de l'Arctique. Les concepteurs ont réussi à reproduire le traditionnel oumiak à fond plat en recourant à des matériaux modernes, comme la fibre de verre et l'aluminium. Ce type d'embarcation est convoité par les chasseurs inuits vivant au Nunavik ou au Nunavut en raison de son efficacité, de son prix abordable et de sa fiabilité.

Depuis 1973, le gouvernement du Canada s'est employé à régler deux types de revendications territoriales présentées par des Autochtones : les revendications globales et les revendications particulières. Le règlement des revendications globales peut notamment donner lieu à la pleine propriété de certaines terres situées dans la région visée par l'entente, à des droits d'exploitation des ressources fauniques, à des mesures favorisant le développement économique ou à un appui financier. Par ailleurs, les avantages de la conclusion d'ententes sur les revendications particulières se traduisent par l'acquisition de terres ou se présentent sous forme de règlements au comptant. Les collectivités autochtones touchées par de telles ententes profitent des retombées pour prendre de l'essor et raffermir leur économie.



Les employés de la Umiak Builders Inc. cumulent plus de 20 années d'expérience dans la construction navale.

La Umiak Builders Inc. est une filiale de la Nayumivik Landholding Corporation, une entreprise créée en vertu de la *Convention de la Baie James et du Nord québécois*.

« La Umiak Builders Inc. est la seule entreprise du Grand-Nord à se spécialiser dans la construction d'embarcations », déclare **Sean Aitchison**, directeur de l'entreprise. Avant la fondation de la Umiak Builders Inc., en 1995, les résidents du Nunavik avaient l'habitude d'acheter des embarcations auprès de fabricants du Sud et étaient eux-mêmes responsables du transport de la marchandise. Aujourd'hui, la Umiak Builders Inc. assure,

par voie maritime ou aérienne, la livraison de ses propres embarcations chez des clients dispersés un peu partout dans le Nord.

Étant donné qu'il a grandi à Kuujjuaq, M. Aitchison connaît les besoins des clients de la région : un bateau de travail robuste, qui tient bien la mer et est capable de transporter une importante cargaison.

Les six employés inuits qui travaillent à temps plein au sein de l'entreprise cumulent plus de 20 années d'expérience dans la construction navale. En plus d'être situé près du détroit d'Hudson, au sud de l'île de Baffin, l'atelier, qui s'étend sur 465 mètres carrés (5 000 pieds carrés), jouit d'un accès direct à la baie d'Ungava en raison de la proximité de la rivière Kuujjuaq. Carrefour du

« Des embarcations de choix... »
suite à la page 2



Affaires indiennes
et du Nord Canada

Indian and Northern
Affairs Canada

Canada

« Des embarcations de choix... » suite de la page 1

transport, des communications, du commerce et de l'administration, la ville de Kuujuaq constituait l'endroit idéal pour établir l'entreprise.

Grâce au site Internet de la Umiak Builders Inc., les clients potentiels ont la possibilité de découvrir les modèles de base dont l'entreprise assure la conception. On y trouve notamment des modèles à cabine de pilotage ou à cabine complète, formule toute désignée pour effectuer de longs déplacements ou pour affronter de mauvaises conditions climatiques.

En plus d'être sécuritaire pour le pilote, le modèle à rouf (cabine partiellement couverte) offre une aire d'entreposage à sec fort spacieuse. Suffisamment solide pour accueillir une charge pesant jusqu'à 1 640 kilogrammes (3 600 livres), ce modèle est assez léger pour être transporté sur remorque jusqu'à une plage.

La Umiak Builders Inc. fabrique en outre une embarcation non pontée, soit un skiff auquel on a fait subir toute une batterie de tests. Ses attributs conceptuels et son immense capacité de chargement en font un choix judicieux pour des travaux d'envergure.

C'est en s'inspirant des spécificités demandées par ses clients que la Umiak

Builders Inc. arrive à construire une embarcation sur mesure, conçue pour survivre à l'usure du temps.

Pour les sportifs et les chasseurs qui préfèrent la terre ferme, la Umiak Builders Inc. propose des motoneiges de marque Honda, Mercury et Bombardier. « Nous sommes aussi le dépositaire des vêtements de motoneige Choko dans la région », ajoute M. Aitchison, pour expliquer la diversité des services qu'offre l'entreprise.

Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez visiter le site Internet de la Umiak Builders Inc. à l'adresse <http://inuit.pail.ca/umiak-builders>. *

Société Makivik

Des entreprises nées grâce à la Convention de la Baie James et du Nord québécois

par Raymond Lawrence

La signature de la *Convention de la Baie James et du Nord québécois* il y a 25 ans n'a certes pas permis de résoudre tous les problèmes des résidents du Nunavik, région du Nouveau-Québec. Cependant, elle a fourni aux résidents une assise solide qui était nécessaire pour gérer leurs propres affaires et voir prospérer leur économie.

Malgré quelques difficultés, les Inuits au Nunavik ont connu le succès en tablant sur un accord élaboré en moins de deux ans. Sous la conduite réfléchie de la Société Makivik, une entreprise fondée officiellement trois ans après la signature de la *Convention*, les résidents du Nunavik ont été en mesure de varier leurs actifs en investissant tant dans des entreprises régionales que dans le marché boursier.

Les Inuits ont su tirer profit des points forts de la *Convention*, qui se veut un accord flexible et adapté à leurs besoins. « Le caractère unique de la *Convention de la Baie James et du Nord québécois* s'explique par le fait qu'il s'agit de la première entente globale des temps modernes. Elle ne comporte donc pas tous les avantages des revendications traditionnelles. Depuis la signature de la *Convention*, nous avons négocié au total 13 accords complémentaires,

précise M. Hendrie. Il s'agit d'un document évolutif. »

Au milieu des années 90, on est parvenu à une entente sur l'élevage commercial des caribous de la rivière George. La Société Makivik a alors donné naissance aux Aliments arctiques du Nunavik, une filiale spécialisée dans la production et la mise en marché de divers produits à base de caribou.

La *Convention* stipule qu'on verse aux résidents du Nunavik une somme de 90 millions de dollars étalée sur 20 ans de sorte qu'ils puissent investir à leur guise. « Nous investissons de façon plutôt prudente. Certaines de nos filiales nous appartiennent en totalité, mais nous possédons aussi des coentreprises », souligne M. Hendrie.

En effet, la Société Makivik est l'unique propriétaire de quatre filiales : First Air, qui occupe le troisième rang parmi les compagnies aériennes au Canada; Air Inuit, qui permet chaque année à plus de un million de passagers de survoler le Nunavik; Les Aliments arctiques du Nunavik, qui offre sa terrine de caribou dans certains restaurants de fine cuisine en Amérique du Nord; et Les combustibles Halutik. Parmi les

coentreprises auxquelles participe la Société, on trouve la Pan Arctic Inuit Logistics, qui s'occupe de l'exploitation et de l'entretien du Système d'alerte du Nord au nom du ministère de la Défense nationale. La Société possède également des actions en bourse, des obligations et des investissements sur le marché monétaire. C'est d'ailleurs le fonds commun d'immobilisation initial qui a été utilisé pour créer la Société Makivik. *

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

Les entreprises de la Société Makivik

Les entreprises appartenant en totalité à la Société Makivik : First Air, Air Inuit, Les Aliments arctiques du Nunavik et Les combustibles Halutik

Les coentreprises : la Pan Arctic Inuit Logistics, la Unaaq Fisheries Inc., le Nunavut Eastern Arctic Shipping et la Natsiq Investment Corporation

Pour plus de renseignements, vous pouvez consulter le site Web de la Société Makivik à l'adresse www.makivik.org.



Qikiqtaaluk Corporation

Le transport sur grandes distances

par Raymond Lawrence

Toute marchandise à destination de la région arctique doit nécessairement être expédiée par voie maritime ou aérienne.

Responsable du développement économique pour le compte de l'association inuite Qikiqtani du Nunavut, la Qikiqtaaluk Corporation est le résultat du règlement de revendications territoriales du Nunavut. Pour assurer le transport dans l'Arctique, la société possède deux navires de charge de fort tonnage. Cependant, le transport maritime n'est pas sa seule spécialité.

Il y a trois ans, la société a conclu une entente de coentreprise avec Hélicoptères canadiens limitée. Comme l'exploitation minière est de plus en plus prospère dans le Nord, l'investissement dans le transport par hélicoptère apportera sans doute une stabilité financière à longue échéance.

Puisque la formation est essentielle pour intégrer les Inuits à l'économie locale, l'entente de coentreprise comporte une clause spéciale sur l'éducation. Aux termes de cette clause, les Inuits qualifiés auront la possibilité de suivre une formation dans les domaines liés à l'aviation de manière qu'ils puissent occuper les postes qui se présenteront.

« En considérant la situation actuelle, on peut conclure que la prospection et l'exploitation minières constitueront la pierre angulaire de notre économie », souligne **Michael Hine**, directeur du développement de l'activité minière de la Qikiqtaaluk Corporation. « Nous voulions être en mesure d'offrir des services aux sociétés d'exploitation, mais nous ne pouvions y parvenir sans l'aide de partenaires. Nous avons donc entamé des recherches en vue de dénicher des collaborateurs, ignorant que, de son côté, Hélicoptères canadiens limitée amorçait des démarches similaires. C'est ainsi que nous avons mis sur pied une coentreprise. Depuis le début, ce partenariat s'est révélé fort avantageux pour les deux parties. »

La Qikiqtaaluk Corporation a mis sur pied une coentreprise avec Hélicoptères canadiens limitée.



« Bien que nous ne possédons ni ne pilotons nous-mêmes les appareils, explique le directeur du développement, notre rôle consiste à promouvoir les services d'Hélicoptères canadiens limitée dans l'Arctique. Nous prenons le pouls des collectivités et assurons la mise en marché des services. En retour, nous retirons une part des profits. »

La coentreprise offre également la possibilité de parrainer des candidats à des bourses d'études. « Un membre de notre collectivité a fréquenté l'école de mécaniciens de bord et un autre est sur le point de terminer son cours de pilotage, fait observer M. Hine. Le mécanicien de bord travaille chez Hélicoptères canadiens limitée depuis l'obtention de son diplôme il y a deux ans, et on s'attend à ce que le pilote soit embauché par la société au terme de sa formation. » Sans aucun doute, l'entreprise est capable de fournir de l'emploi à un certain nombre d'Inuits.

« Notre objectif principal est de faire en sorte que des membres de notre collectivité soient en mesure de piloter ces appareils et d'en assurer l'entretien », souligne M. Hine.

Le transport maritime représente un autre secteur d'activité de la Qikiqtaaluk Corporation. « Nous possédons deux navires de charge relativement neufs, pouvant transporter des marchandises diverses et des cargaisons conteneurisées », explique M. Hine.

Le coût élevé des navires de charge ne justifie qu'en partie le fait que plusieurs partenaires nordiques se sont joints à cette coentreprise. « Pour la Qikiqtaaluk Corporation, il était important que les trois collectivités inuites desservies par ces navires participent à l'entreprise conjointe », rappelle M. Hine.

Les navires font la navette 24 heures par jour, du début juillet à la fin octobre. Ils doivent donc respecter un horaire très strict. « Lorsqu'un navire entre au port, tout le monde s'active sur le quai. Puis, le navire repart afin d'approvisionner d'autres collectivités », résume Michael Hine.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez consulter le site Web de la Qikiqtaaluk Corporation à l'adresse www.qikiqtaalukcorp.nu.ca. *



Première nation d'Osoyoos

Le succès économique : fruit du règlement d'une revendication

par Diane Koven

Selon **Clarence Louie**, chef de la Première nation d'Osoyoos, la réussite économique de sa collectivité repose sur l'endroit où elle est établie, comme c'est souvent le cas dans le domaine de l'immobilier. Puisqu'elle habite le Sud de la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, la Première nation a su mettre à profit le climat tempéré et l'environnement luxuriant pour lancer plusieurs entreprises prospères.

En effet, la Première nation d'Osoyoos a reçu des fonds dans le cadre de l'un des plus importants règlements de revendications particulières de l'histoire de la Colombie-Britannique, les contributions des gouvernements fédéral et provincial totalisant 11,5 millions de dollars. Ainsi, elle a été en mesure d'intensifier ses efforts en vue de démarrer des entreprises ou d'assurer l'essor de celles établies.

La chef Louie croit au bien-fondé de la planification à long terme. « La terre prévaut sur les ressources financières, affirme la chef. Nous avons acheté une terre et nous entamons des démarches pour l'ajouter à la réserve. Nous espérons acquérir d'autres propriétés afin de réaliser des profits à longue échéance. »

Bien que la Première nation d'Osoyoos gère huit entreprises prospères, elle est apte à assumer ses responsabilités envers l'environnement. « Nos entreprises consacrent une partie de leurs profits au financement de programmes de protection environnementale, ajoute la chef Louie. Ainsi, nous participons à des programmes visant à préserver la qualité de l'eau à Osoyoos et nous finançons la mise en valeur des ressources aquatiques et fauniques. Nous veillons également à protéger l'un des habitats naturels les plus menacés au Canada, soit les terres désertiques du Sud de l'Okanagan. » En effet, la Première nation réserve environ 360 hectares (890 acres) de ses terres de première qualité à des fins écologiques.



La chef **Clarence Louie** s'est vu décerner le titre d'agent de développement économique de l'année 2000 lors d'un congrès du Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones.

Par ailleurs, la collectivité est propriétaire de Nk'Mip Vineyards, le plus important vignoble privé au Canada. On prévoit agrandir ce vignoble en investissant une partie des fonds reçus dans le cadre du règlement. Au moyen d'une étude de marché et de faisabilité, on évalue la possibilité de mettre sur pied une coentreprise qui deviendrait le premier établissement vinicole appartenant à des Autochtones en Amérique du Nord.

La collectivité participe également à d'autres activités. Par exemple, le printemps prochain, elle prévoit inaugurer officiellement le terrain de golf, dont les travaux d'agrandissement ont exigé la somme de 3,5 millions de dollars. En outre, la collectivité souhaite ajouter à son terrain de camping 72 sites destinés aux véhicules récréatifs toutes saisons.

Le leadership et le sens des affaires de la chef Louie ont été reconnus lors du septième congrès annuel du Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones, qui s'est tenu à Yellowknife en septembre dernier. Parmi les quatre finalistes d'un groupe formé initialement de 25 candidats provenant de partout au Canada, c'est à Clarence Louie que les 260 délégués ont attribué le titre d'agent de développement économique de l'année 2000.

« Pour les sociétés autochtones, se lancer en affaires représente beaucoup plus que créer des emplois et réaliser des profits », a souligné la chef Louie lors d'une allocution devant les délégués. « Se lancer en affaires, c'est soutenir ce qui se trouve au cœur même de notre collectivité, c'est réinvestir une partie de nos profits pour aider nos membres et pour jouir de programmes et de services de qualité, et ce, dans le but d'améliorer nos conditions de vie et de préserver notre patrimoine. »

M^{me} Louie a fait preuve de leadership tout au long de ses 14 années comme chef de la Première nation d'Osoyoos. En effet, elle a contribué à améliorer les programmes sociaux de sa collectivité en encourageant l'auto-suffisance économique. « Notre succès repose grandement sur la volonté des membres de la collectivité à participer à l'activité économique de la région », a souligné la chef. Clarence Louie doit son succès au modèle socioéconomique qu'elle a choisi d'adopter : chacune des entreprises de la Première nation consacre une partie de ses profits au financement de programmes sociaux relatifs à la santé, à l'éducation et aux sages. ✨

Nunasi Corporation

Des emplois pour des actionnaires inuits

par Wendy MacIntyre

Que ce soit dans le domaine de la restauration des terres ou des services d'optique ultramodernes, la Nunasi Corporation génère d'intéressantes retombées pour les Inuits au Nunavut, notamment sous forme d'emplois.

Créée en 1976 pour venir en aide à l'Inuit Tapirisat du Canada sur le plan du développement économique, la Nunasi Corporation est une société de développement *jus sanguinis*, c'est-à-dire une société qui appartient à tous les Inuits au Nunavut puisqu'ils en sont les actionnaires.

Cette société a pour mandat de maximiser les profits de ses actionnaires tout en facilitant l'accès à la formation, à l'emploi et aux possibilités économiques. Les 26 entreprises appartenant en totalité ou en partie à la Nunasi Corporation créent un vaste éventail d'emplois destinés aux actionnaires inuits.

« Nos services sont diversifiés; ils englobent notamment le transport aérien, la vente de vêtements au détail et la construction », reconnaît **Fred Hunt**, président-directeur général de la société.

Avant la signature de l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut en 1993, la Nunasi Corporation était déjà parvenue à l'autosuffisance. Aux dires de M. Hunt, la conclusion de l'Accord a été déterminante au point de vue de la formation de coentreprises. La Nunasi Corporation a maintenant plus de facilité à obtenir du financement auprès des sources conventionnelles.

« Depuis, nous avons pris notre envol, affirme M. Hunt. Cet accord nous a permis de nous faire connaître. Nous exploitons toutes les dispositions de l'entente qui sont axées sur le développement économique. »

À titre d'exemple, on investit chaque année la somme de un million de dollars dans le perfectionnement professionnel des Inuits; cet investissement est rendu possible grâce au partenariat établi entre la Nunasi Corporation et le

Parmi les diverses coentreprises auxquelles participe la Nunasi Corporation figure l'Arctic Spirit Clothing Company.



regroupement des entreprises NorTerra en Alberta. Un autre partenariat a donné naissance à la Canadian North Airlines, qui assure le transport des passagers et des marchandises depuis le Nunavut et les Territoires du Nord-Ouest jusqu'au sud du Canada et dans le reste du monde.

En mai dernier, la Nunasi Corporation et la Kitikmeot Corporation, son homologue régional, ont acheté l'une des industries de construction et d'entretien les plus importantes dans la région de Kitikmeot. Selon M. Hunt, l'acquisition de Fred H. Ross and Associates permettra aux deux sociétés d'accroître leurs chances de décrocher des contrats d'entretien pouvant rapporter quelques millions de dollars.

Par ailleurs, les Inuits sont propriétaires à part entière de la Nunasi Projects Inc., une entreprise de la Nunasi Corporation réputée pour sa vaste expérience dans la restauration des terres, notamment dans le nettoyage des sites du réseau d'alerte avancé.

Parmi les autres coentreprises auxquelles participe la Nunasi Corporation figurent l'Arctic Spirit Clothing Company, qui vend des vêtements sport de style nordique, et le Polar Vision Center Ltd., une firme offrant des services d'optique complets et possédant des points de vente à Iqaluit et à Yellowknife.

La société est également copropriétaire de l'agence de voyage Top of the World Travel, établie à Iqaluit et à Yellowknife. Cette agence se spécialise dans les vols d'affaires et les vols commerciaux pour les voyageurs du Nord. Enfin, la Nunasi Helicopters Inc., une copropriété que la Nunasi Corporation partage avec le Northern Mountain Helicopters, présente un chiffre d'affaires brut de plus de 40 millions de dollars.

M. Hunt insiste sur le fait que la Nunasi Corporation travaille en collaboration avec trois sociétés régionales orientées vers la mise en valeur du Nunavut, soit la Qikiqtaaluk Corporation, la Sakku Investment Corporation et la Kitikmeot Corporation.

« Nous prenons à tâche de faire fructifier les actifs de nos actionnaires, déclare M. Hunt. Notre plan stratégique nous permet de croître au même rythme que nos partenaires régionaux. »

Les trois régions du Nunavut sont représentées au conseil d'administration de la Nunasi Corporation. Ce sont les membres du conseil qui décident de la distribution des profits. Jusqu'à maintenant, les fonds ont servi à offrir un appui aux chasseurs traditionnels et à améliorer des programmes destinés aux sages inuits.

L'avenir sourit à la Nunasi Corporation et à ses actionnaires, puisque les divers partenariats et coentreprises auxquels elle prend part sont fructueux au chapitre de l'emploi.

Pour obtenir plus de détails, vous pouvez visiter le site Web de la Nunasi Corporation à l'adresse www.nunasi.com. ★

Construction Cris

Un atout à l'économie de la Baie-James

par Raymond Lawrence

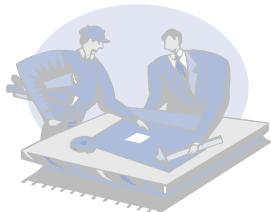
L'entreprise Construction Cris porte un nom à tout le moins trompeur.

En effet, les activités dont s'occupe la compagnie s'étendent bien au-delà de l'industrie du bâtiment.

Fondée en 1978, c'est-à-dire trois ans après la signature de la *Convention de la baie James et du Nord québécois*, la Compagnie de construction et de développement cris ltée (Construction Cris) a vite fait de choisir le marché qu'elle voulait conquérir. Depuis, elle a ajouté à ses activités des services d'approvisionnement et d'entretien en plus d'effectuer des travaux d'abattage et d'élagage d'arbres. En outre, elle est à élaborer une importante stratégie liée au tourisme.

Selon **Tina Petawabano**, responsable de la promotion commerciale de l'entreprise, Construction Cris a littéralement donné naissance aux neuf collectivités cries touchées par la *Convention* et a veillé à créer des emplois pour leurs membres. « Nous employons 40 personnes à temps plein, explique M^{me} Petawabano. En haute saison, soit le printemps, l'été et l'automne, la liste de paye compte environ 300 personnes. »

L'entreprise a acquis de l'expérience et de l'importance au fil des années. Au départ, elle ne comptait que 12 employés à temps plein. « Nous suivons le rythme de l'industrie de la construction, poursuit M^{me} Petawabano. La décennie qui a suivi la fin des années 70 s'est révélée une époque prospère pour nous, étant donné les travaux d'aménagement que réalisait Hydro-Québec. Pendant les travaux, nous travaillions à édifier des collectivités cries, en construisant des maisons et des immeubles de même qu'en aménageant des routes et un système d'égouts; le travail ne manquait pas. » Aux dires de M^{me} Petawabano, la compagnie est demeurée rentable même en périodes de déclin.



De plus, Construction Cris travaille conjointement avec quatre collectivités. La majorité de ses coentreprises s'intéressent à la construction domiciliaire, à l'aménagement d'installations communautaires, tels que les services de police et de lutte contre les incendies, ainsi qu'à l'entretien des routes, surtout l'hiver. « Nous faisons appel à nos experts techniques et, pour le reste, nous recourons à la main-d'œuvre de la région. Nous nous efforçons d'embaucher des gens du coin, peu importe la nature du travail que nous réalisons. »

L'équipe d'émondage de Construction Cris soumissionne des travaux à Montréal ou dans les environs et négocie des contrats avec Hydro-Québec. « Nous procédons à l'élagage des arbres le long des lignes qui séparent les diverses collectivités, précise M^{me} Petawabano. Nous offrons également au personnel de chantier des services d'approvisionnement et d'entretien. À cet égard, nous avons décroché des contrats avec Hydro-Québec pour certains de ses établissements dans le Nord québécois. »

« Tous les membres de la collectivité crie sont actionnaires de la compagnie, fait observer M^{me} Petawabano. Le Bureau de l'indemnité, financé par le Grand Conseil des Cries, a créé la Compagnie des entreprises cries de développement économique (Cree-Co) Inc. » Cette société de portefeuille appartient à la collectivité et gère trois entreprises en sus de la compagnie de construction. Ces quatre entreprises veillent à réinvestir dans les collectivités.

Construction Cris caresse d'autres projets d'envergure, dont un qui porte sur le tourisme dans la région de la baie James. Baptisé *Bonjour Baie-James*, ce projet dont on amorce à peine la planification a pour objectif principal d'attirer à Chisasibi des visiteurs des quatre coins du monde. Étant donné qu'elle est responsable de la commercialisation et de l'expansion de Cree-Co,



l'entreprise s'occupe également de l'élaboration d'une stratégie liée au tourisme.

« Nous ferons appel à nos professionnels en construction pour aménager des pistes d'atterrissage ainsi que pour construire des aéroports, des hôtels, des camps culturels et d'autres installations dont nous pourrions avoir besoin pour mener à bien ce projet », affirme Tina Petawabano. Les visiteurs voyageraient à bord d'Air Creebec, une ligne aérienne appartenant aux Cries. Cree-Co s'occuperait à la fois de fournir les repas à bord et d'offrir des services d'entretien.

Vous pouvez visiter le site Web de Construction Cris à l'adresse www.ccdc.qc.ca. *

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

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

Veillez 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 d'Affaires indiennes et du Nord Canada

Ottawa, 2001

QS-6145-008-BB-A1

www.ainc.gc.ca



Imprimé sur du papier recyclé

Première nation de Muskeg Lake

Comment s'assurer un avenir prospère

par Doug Cuthand

A l'instar de nombreuses collectivités autochtones, la Première nation de Muskeg Lake entre dans une ère de restrictions budgétaires et d'endettement croissant. C'est pourquoi elle a décidé d'établir discrètement un fondement solide lié à l'économie et à l'emploi.

Vivant au nord de Saskatoon, la Première nation de Muskeg Lake a élaboré une stratégie économique destinée non seulement à la population habitant la réserve, mais aussi à bon nombre de ses membres vivant hors réserve.

La stratégie a pris forme en 1988, année où la Première nation a fait l'acquisition de terres situées en zone urbaine grâce à ses droits fonciers issus d'un traité. Ces quelque 11 hectares (27 acres) de terrain, qui se trouvaient à l'intérieur des limites de Saskatoon, ont alors été convertis en réserve commerciale.

À ce moment, la Première nation de Muskeg Lake a conclu avec la Ville de Saskatoon une entente de services tout à fait particulière. En effet, la bande retient comme capital les recettes fiscales issues des taxes scolaires. Ce revenu vient s'ajouter au financement accordé aux activités de développement économique suggérées par la collectivité ou par des membres autochtones. Le nouveau lopin de terre est devenu le pilier de la stratégie économique de Muskeg Lake.

Au cours de la dernière décennie, deux grands immeubles à bureaux ont été construits sur ce terrain. Ils abritent la Federation of Saskatchewan Indian Nations, le conseil tribal de Saskatoon ainsi que diverses entreprises autochtones.

De plus, on a érigé récemment deux nouveaux immeubles : celui de Kocsis Transport, une entreprise de camionnage autochtone, et un complexe commercial. Kocsis Transport, l'une



Georgina Venne, Nora Ledoux, Dave Lafond et Freda Ahenakew, quatre sages de la nation crie de Muskeg Lake, inaugurent officiellement le Cattail Centre, un nouveau bureau et magasin de détail situé à Saskatoon, dans la réserve urbaine de la Première nation.

des sociétés autochtones les plus importantes de la province, est une entreprise de pointe qui emploie 70 camionneurs. Le complexe commercial, pour sa part, accueillera plusieurs entreprises et points de vente autochtones.

Les revenus de location sont réinvestis de manière à financer de nouvelles activités au sein de la collectivité. Ils procurent également des fonds aux membres désireux de se lancer en affaires quel que soit leur lieu de résidence.

Grâce à une mise à jour régulière de sa stratégie de développement économique et aux quelque 11 000 hectares (27 000 acres) de terres acquises en vertu de ses droits fonciers issus d'un traité, la Première nation de Muskeg Lake se promet d'atteindre bientôt une pleine autonomie économique.

« C'est au cœur même de notre collectivité que se trouvent les moyens d'améliorer notre qualité de vie et d'accroître notre autosuffisance, affirme l'ancien chef **Harry Lafond**. Les solutions ne peuvent être dictées par d'autres ordres de gouvernement. Cette leçon, nous l'avons apprise dès le début du processus. »

Une planification sérieuse, une évaluation et une mise à jour régulières ainsi que la participation de toute la collectivité au processus ont permis à la Première nation de Muskeg Lake de devenir un exemple en matière de développement économique. ✨

Doug Cuthand, pigiste crie de Saskatoon, est propriétaire de Blue Hills Productions.

Réserve des Quarante Arpents de Wendake

Une revendication unique au Québec

par Annabelle Dionne

Grâce au règlement de sa revendication particulière, la nation huronne-wendat est en mesure d'envisager des projets tels que l'ouverture d'un musée et la construction d'un hôtel. En effet, elle a eu droit à une indemnisation d'une valeur de 12 millions de dollars, somme qui doit servir à répondre aux besoins de la collectivité. Ce règlement est sans doute le plus important à être conclu en sol québécois. La revendication touchait le territoire des Quarante Arpents, soit des terres de réserve que le gouvernement fédéral avait vendues aux enchères en 1904.

Raymond Picard, agent de développement économique de la nation, explique que les fonds issus du règlement de la revendication rapporteront des intérêts, comme le stipule l'entente. L'intérêt sur les capitaux sera investi pour financer des activités communautaires, le conseil de la nation huronne-wendat et des membres de la collectivité s'affairant à dresser un ordre de priorité parmi divers projets. « La revitalisation du Vieux-Wendake, l'ouverture d'un musée et la construction d'un hôtel contribueraient à assouvir notre désir de préserver et de partager notre héritage », explique M. Picard.

S'inscrivant dans le cadre d'une approche globale, la revitalisation du Vieux-Wendake représente l'un des volets du programme visant à établir un circuit touristique. « Nous voulons faire connaître notre richesse patrimoniale et culturelle en initiant les touristes à la culture, à la spiritualité, à l'art et aux mets traditionnels des Hurons-Wendats », poursuit M. Picard. Le décor sera le reflet fidèle du passé, car on recourra à des matériaux de construction traditionnels. L'aménagement paysager reproduira les images et les couleurs si chères à la nation. « Nous désirons créer un environnement des plus authentiques. »



Wellie Picard, grand chef de la nation huronne-wendat

Photo : Conseil de la nation huronne-wendat

Le musée, que l'on prévoit construire au cœur du Vieux-Wendake, contribuera également à préserver l'histoire des Hurons-Wendats. « Grâce au musée, nous pourrons présenter de vieilles pièces de notre collection, évoquant nos coutumes et nos traditions. De plus, nous réserverons une vitrine du musée pour donner à d'autres nations la possibilité de se faire connaître. »

On a suggéré d'autres projets touristiques d'envergure, notamment la construction d'un hôtel à proximité du parc Jacques-Cartier, près de Québec. Agrémenté d'une touche autochtone, cet hôtel offrirait, entre autres, des services de restauration, des soins de santé et des activités d'interprétation de la nature. « Ouvert toute l'année,

l'hôtel accueillerait des visiteurs désireux de vivre une expérience autochtone sans pareille », précise M. Picard.

Raymond Picard croit en l'importance de concrétiser ces projets en vue d'aviver l'esprit d'entreprise à Wendake. Grâce à l'indemnisation reçue dans le cadre de l'entente sur les Quarante Arpents, la nation huronne-wendat sera en mesure d'accroître la superficie de son territoire d'ici à 20 ans.

Par conséquent, le règlement de la revendication particulière des Quarante Arpents stimulera grandement le développement économique à Wendake. Il permettra aussi à la Première nation de se munir des atouts nécessaires pour bâtir un avenir inspiré de ses traditions. ✨

Portrait

L'âme d'un chasseur

Tagak Curley
Inuit

Chasseur, bâtisseur et visionnaire

par Fred Favel

Je me nourris de plein air. Quand mon père s'apprêtait à partir pour la trappe ou pour la chasse au phoque, je croyais avoir le droit inaliénable de le suivre. Avant son départ, il consacrait quelques jours à préparer la viande qui nourrirait son attelage de chiens et à réunir ses pièges, son équipement.

Tagak Curley est originaire de Coral Harbour, sur l'île de Southampton, à l'extrémité nord de la baie d'Hudson. Aux yeux de plusieurs, ce coin semble désolé. Mais Tagak ne partage pas cette idée. « J'y trouve tout ce dont j'ai besoin. Ma parenté y habite de même qu'un groupe de personnes qui font ma fierté. » Les Curley étaient des chasseurs vivant entièrement de la terre et se déplaçant d'un campement à l'autre. Mis à part des attelages de chiens et des traîneaux, le père de Tagak possédait un bateau, qu'il s'était procuré grâce au revenu issu de son commerce de fourrure. Pendant les mois d'hiver où il fallait entretenir les sentiers de trappe, la famille habitait principalement des igloos. Tagak se sert encore des techniques de construction d'igloos qu'il a apprises au cours de son enfance. « J'aime le confort d'un igloo. Quand on construit ce type d'habitation, il faut se considérer comme un architecte. » Il a fait ses premières armes dans le domaine de la construction en parcourant le territoire avec son père. « Mon père est un perfectionniste. J'ai grandi dans cet encadrement. La construction est, pour moi, une activité très intéressante puisqu'elle donne l'occasion d'initier d'autres personnes à la technique. On leur donne ainsi la possibilité de participer. J'en retire une pleine satisfaction. »

Ce n'est qu'à l'âge de sept ans que Tagak a commencé à fréquenter l'école, une école fédérale construite à côté du poste de traite de la Compagnie de la baie d'Hudson. Il s'agissait de la première école de jour dans l'Arctique. « Le gouvernement a pratiquement astreint les Inuits à s'établir au village et à s'inscrire à l'école. Il les menaçait de retirer les prestations d'aide sociale et les allocations familiales s'ils abandonnaient leurs études. » Le père de Tagak étant amplement capable de subvenir aux besoins de sa famille, il ne craignait pas de telles menaces.

Tagak détestait l'école. « L'école était terrible et m'effrayait. Je ne parvenais pas à saisir les notions qu'on essayait de m'inculquer. » On interdisait aux enfants d'y parler leur langue. Dès qu'il en a eu l'occasion, Tagak a quitté l'école; il était alors âgé de 16 ans. « J'ai repris mon ancien mode de vie : je chassais le renard et me déplaçais au moyen de mon propre attelage de chiens. »

Tagak se souviendra toujours des prévisions de son père au sujet de changements imminents. Déterminé à améliorer ses aptitudes en langue anglaise, Tagak s'est mis à la lecture. Les livres étant rares au village, il empruntait des revues dans les bureaux d'une importante compagnie de construction locale. J'étais fasciné par l'écrit. Je m'adonnais à la lecture, installé confortablement dans mon igloo. Je lisais mieux que je ne comprenais; comprendre parfaitement l'anglais représentait un réel défi. Mon objectif était de quitter mon village pour apprendre cette langue. »

Tagak a refusé de travailler pour le magasin de la Compagnie de la baie d'Hudson. « Jamais je n'aurais accepté d'être un Inuit derrière un comptoir. Je considérais ce travail comme une rétrogradation à ma vie de chasseur. » Il a donc décidé de se rendre à Chilliwack, en Colombie-Britannique, pour y suivre un cours d'opération de machinerie lourde subventionné par le gouvernement fédéral. Au terme de sa formation, le ministère des Transports lui a offert un emploi à l'aéroport de Coral Harbour. « À cette époque, j'avais l'ambition de faire de grandes réalisations, explique-t-il. Même avant d'habiter Chilliwack, je remarquais le pouvoir que les Blancs exerçaient sur notre vie. Mon père ne cessait de répéter que nous devons reprendre les rênes; il est toujours demeuré maître de lui-même. »

Tagak a de nouveau mis le cap sur le sud; il visait cette fois à perfectionner son apprentissage en s'inscrivant à l'Ottawa Technical High School et au collège Algonquin. À partir de 1967, il a travaillé sur le terrain dans le cadre d'un programme axé sur le développement communautaire et l'éducation des adultes, qu'avait élaboré le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien. Peu de temps lui a été nécessaire pour se bâtir une solide réputation dans tout le Nord.

« J'étais toutefois très désillusionné. En tant que jeune extrémiste, je m'efforçais, en vain, de percer le système. Je savais exactement ce que je voulais : j'étais déterminé à créer un mouvement inuit! » Il était impressionné de constater que des organismes non gouvernementaux avaient réussi à se tailler une place au Canada. « Je possédais un peu d'information sur le mouvement indien national mis sur pied par nos amis du Sud. Nous en entendions parler, mais étions trop éloignés pour comprendre leur façon de procéder. »

Pendant un an, Tagak a reçu des lettres provenant de personnes qui appuyaient son idée de créer un organisme inuit. Il a alors fondé l'Inuit Tapirisat du Canada, organisme qui allait jeter les bases de l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut et donner naissance au territoire du Nunavut. Il y a occupé le poste de président pendant trois ans, avant de retourner vivre avec son père âgé et de collaborer à la création de l'Inuit Cultural Institute. En 1979,

Tagak Curley a été élu à l'assemblée territoriale. Au cours de son premier mandat, il s'est fait l'honorable représentant des électeurs de Keewatin Sud. Élu de nouveau, il a assumé la double fonction de ministre du Développement économique et de ministre des Mines et des Ressources au gouvernement des Territoires du Nord-Ouest.

Lors de l'Expo 1986 à Vancouver, Tagak a mis sur pied, à titre de ministre, le pavillon des Territoires du Nord-Ouest, qui a été décoré du prix du meilleur site d'exposition. Il a également mené la première mission commerciale d'envergure en Finlande, en Norvège et en Suède. En 1998, Tagak a reçu le Prix national d'excellence décerné aux Autochtones dans la catégorie Affaires. Il voue sa vie entière à chercher un moyen de permettre à son peuple d'atteindre l'autosuffisance et d'être maître de sa destinée. Il a présidé et dirigé plusieurs organismes et entreprises, dont la Nunavut Construction Corporation, une division du Nunavut Investment Group Inc. La compagnie de construction a érigé, au nom du gouvernement du Nunavut, une infrastructure dont la valeur s'élève à 130 millions de dollars. Elle a également travaillé à bâtir 250 habitations et 10 immeubles à bureaux. Sans l'ombre d'un doute, les travaux de construction de l'édifice où siègera la nouvelle assemblée législative du gouvernement territorial du Nunavut viennent couronner le tout. Quand on lui parle de l'architecture de cet établissement, dont la structure rappelle celle d'un igloo traditionnel, Tagak réplique très modestement : « Je dois avouer que le résultat éveille en moi un sentiment de fierté. Et ce sont les Inuits qui sont propriétaires de cet établissement. »

La philosophie de Tagak : croire en ses convictions. « Dès le moment où vous vous fixez un objectif, ne le perdez pas de vue et prenez le temps de faire les choses une à la fois. Quand la détermination vous gagne, rien ne peut vous empêcher de parvenir à vos fins. »

Certaines personnes passent leurs vacances dans le Sud. Tagak Curley, le chasseur, a d'autres projets en tête. Il parcourt la terre pour pêcher, chasser et se divertir. « À mes yeux, il n'y a pas meilleur endroit qu'un igloo pour se détendre. »

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



Photo : Fred Favel



Photo reproduite avec la permission de Tagak Curley