

# Cercles de lumière

février 2001 – n° 9

## Northern Lights

### Kitsaki Meats agrandit le marché des collations nutritives

par Heather Sherratt

**P**roduit de base des fermiers et des éleveurs, la charqui a trouvé un second souffle au cours des dernières années. Grâce à Northern Lights, elle a franchi les murs de l'épicerie générale du village et est désormais distribuée partout au Canada, dans les grands magasins de sports, les boutiques de souvenirs et les chaînes d'alimentation. Elle est même parvenue à s'attirer des clients aussi loin qu'au Japon.

Ayant pignon sur rue à La Ronge, en Saskatchewan, Northern Lights est une filiale de Kitsaki Meats et appartient à la bande indienne de Lac la Ronge. « À l'origine, soit en 1983, l'entreprise était issue d'un partenariat entre la bande et un homme d'affaires de Saskatoon », explique **Terry Helary**, directeur général de Northern Lights. Puis, en 1989, la bande indienne de Lac la Ronge s'est vu remettre la totalité des parts de l'entreprise, regroupées sous la bannière de Kitsaki Meats. Soumise aux inspections fédérales, l'usine de transformation recourt aux services de 20 personnes, dont la plupart sont membres de la bande.

Désireuse d'offrir davantage que de la viande fraîche et congelée, l'entreprise a voulu assurer la commercialisation de la charqui et du riz sauvage. Cette tentative s'est avérée fructueuse sur les marchés à valeur ajoutée. Le bœuf étant déjà à sa portée, Northern Lights flairait des profits importants. Il lui fallait toutefois amorcer le processus de transformation de la viande et se camper dans



un créneau relativement nouveau. C'est donc en 1999 que Northern Lights a choisi de présenter ses produits à une nouvelle génération de consommateurs : des citoyens emballés par les activités de plein air et soucieux de leur alimentation et de leur forme physique.

La charqui a longtemps été reconnue comme un aliment extrêmement nutritif, compact et non périssable. Faite de bœuf 100 % canadien, elle renferme plus de substances énergétiques par kilogramme que la plupart des autres produits. Depuis des générations, on la connaît comme aliment de survie.

Les producteurs autochtones œuvrant dans les secteurs agroalimentaire et agricole s'inspirent des techniques et des connaissances de leurs ancêtres. Aujourd'hui, les entreprises agroalimentaires autochtones s'attirent des marchés prospères, tant au pays qu'à l'étranger. Le recensement de 1996 révèle que ces deux secteurs emploient 13 % de la main-d'œuvre autochtone du Canada.

« Kitsaki Meats agrandit... »  
suite à la page 2



Affaires indiennes  
et du Nord Canada

Indian and Northern  
Affairs Canada

Canada

## Première nation de Lower Similkameen

# Laisser la nature faire son œuvre

par Raymond Lawrence

**A**u moment de faire leurs provisions de fruits, les consommateurs achètent de plus en plus des produits biologiques. Ils se soucient davantage de leur santé et de l'environnement que des bas prix.

Selon **Moses Louie**, pomiculteur et chef de la Première nation de Lower Similkameen, la culture de pommes biologiques est tout aussi rentable que les méthodes de production conventionnelles. En vue de recevoir la certification de cultivateurs biologiques, un nombre croissant de pomiculteurs renoncent aux engrais chimiques et aux produits antiparasitaires.

« Je me suis lancé dans la culture de pommes biologiques vers 1985 », indique Moses, qui est propriétaire d'un verger situé dans la Nicola Valley, une région de l'intérieur de la Colombie-Britannique. « En cinq ans, j'ai réussi à faire la transition de la culture aux engrais chimiques et aux produits antiparasitaires à la culture biologique. Cette nouvelle méthode de production m'a gratifié du titre de pomiculteur biologique certifié. Je travaille dans les

vergers de la région depuis des années, mais je me rappellerai toujours le premier arbre que j'ai planté : j'avais l'impression d'en être le père. »

« Pour que votre entreprise prospère, vous devez y consacrer beaucoup de temps, confie-t-il. Il faut aussi avoir du flair, une qualité essentielle pour réussir. Vous devez emprunter suffisamment d'argent pour vous maintenir à flot pendant les trois premières années, puis calculer votre investissement et le rendement que vous souhaitez atteindre. »

Les premiers arbres que Moses a plantés provenaient de porte-greffes communs. Il lui a fallu huit ans pour obtenir une récolte fructueuse. Aujourd'hui, les porte-greffes qu'il a choisis pour la culture des pommes croissent plus rapidement et lui ont permis de réaliser des profits au cours de la troisième année d'exploitation.

Moses est membre d'une coopérative locale qui s'assure que les pomiculteurs travaillent en collaboration et font connaître leurs produits sur le marché. « Ensemble, nous exploitons

environ 61 hectares de terres et nous prévoyons que cette superficie atteigne bientôt 81 hectares, indique-t-il. Cette année, mon verger de 4,5 hectares m'a permis de recueillir l'équivalent de 325 caisses de fruits pesant chacune 180 kilogrammes. »

Moses explique qu'il existe différentes façons de cultiver des pommes biologiques. « J'élague les arbres et je les arrose après avoir fertilisé la terre qui les nourrit. Il faut en prendre soin pour s'assurer qu'ils poussent sainement. Il n'y a que les oiseaux qui me causent du souci lorsqu'arrive l'automne. Les corneilles, par exemple, aiment à picorer les pommes. » Moses a donc décidé de suspendre des réflecteurs de métal multicolores dans son verger, ce qui a pour conséquence d'effrayer les oiseaux.

La pyrale de la pomme vient aussi hanter les pomiculteurs biologiques. Toutefois, pour lutter contre ce papillon destructeur, on introduit des insectes stériles dans les vergers. Moses insiste sur le fait qu'au lieu d'asperger ses arbres de produits puissants, il effectue plutôt des pulvérisations de dormance. « À la période où les arbres bourgeonnent, nous utilisons des huiles de dormance. Jamais nous ne faisons usage de produit chimique sur les pommes. »

« Je cultive les pommes Red Delicious, Spartan et McIntosh, explique-t-il. Bien que mon verger se situe sur les terres de l'intérieur de la Colombie-Britannique, mon plus important marché se trouve à Vancouver, à Victoria et aux États-Unis. Les pommes de petite taille trouvent preneurs en Angleterre. De plus, nous avons conquis une part du marché européen et nous vendons du jus biologique. Les pommes meurtries servent à fabriquer de la nourriture pour bébés, qu'achètent des clients au Japon. »

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec un représentant de la Première nation de Lower Similkameen au (250) 499-5528. ✨

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

### « Kitsaki Meats agrandit... » suite de la page 1

Northern Lights a donc décidé d'exploiter ce filon en promouvant la charqui comme collation nutritive et pratique. En plus du marché traditionnel regroupant les skieurs, les canoéistes, les randonneurs et d'autres athlètes d'endurance, l'entreprise cible également les golfeurs, les marcheurs, les ornithologues amateurs et même les spectateurs à des manifestations sportives. En offrant la charqui dans les centres touristiques, les pourvoiries, les marchés d'alimentation et les grands magasins, l'entreprise a élargi ses horizons. N'exigeant pas un entreposage particulier, cette collation saine et naturelle se contente parfaitement d'un présentoir régulier. Voilà de quoi plaire aux marchands!

Northern Lights n'utilise que du bœuf maigre inspecté et produit au Canada

et offre désormais la charqui en divers formats et saveurs. Son produit est fabriqué à partir des épices et des herbes les plus fines et est naturellement traité à la fumée de bois.

Le marché nord-américain n'est pas le seul à se laisser séduire. En effet, l'entreprise perce à grande vitesse l'important marché japonais, là où on privilégie de plus en plus un mode de vie axé sur l'activité extérieure.

Northern Lights projette également d'approvisionner un plus grand nombre de marchés d'alimentation. « Nous espérons conclure des ententes avec Wal-Mart, Canadian Tire et Safeway », ajoute Terry.

Pour plus de renseignements, vous pouvez visiter le site de Northern Lights à l'adresse [www.ca-northernlights.com](http://www.ca-northernlights.com). ✨

# Les produits biologiques séduisent de nouveaux marchés

par Raymond Lawrence

**A**rmée du meilleur jus offert sur le marché, Iroquois Cranberry Growers, une entreprise établie à Bala, en Ontario, se sent d'attaque pour conquérir le monde entier.

Fondée il y a 32 ans et dirigée par la Première nation mohawk de Wahta, l'entreprise récolte annuellement quelque 453 000 kilogrammes de canneberges. La pureté de son jus fait la joie des consommateurs soucieux de leur santé. Iroquois Cranberry Growers trouve constamment de nouvelles façons de commercialiser ses produits. Par exemple, des capsules contenant de la poudre de canneberge sont vendues dans plusieurs magasins d'aliments naturels.

« S'étendant sur près de 28 hectares, notre tourbière à canneberges est la plus vaste plantation en Ontario. Actuellement, nous prenons des dispositions en vue d'être reconnu comme producteur biologique », avoue **Terry Kanerahkeniate**, directeur général des activités d'exploitation de la ferme. Le titre de producteur biologique certifié signifie que l'entreprise est en mesure d'offrir un produit exempt de résidus chimiques provenant d'engrais ou de substances antiparasitaires. « La culture biologique se veut une façon de conquérir de nouveaux marchés, ajoute-t-il, tout en témoignant à notre collectivité notre souci à l'égard de notre mère la Terre. En outre, nous souhaitons attirer les touristes. C'est pourquoi nous offrons aux visiteurs la possibilité de faire des randonnées équestres autour de nos marais. En plus d'être fort avantageuse pour l'entreprise, une telle activité nous permet de faire connaître nos produits. »

Bien que ses fruits frais et ses autres produits ne soient pas en vente dans les supermarchés, l'entreprise réalise de bonnes affaires en les offrant dans son propre magasin situé dans la réserve. Contrairement à d'autres producteurs de jus, qui ajoutent du jus de fruits

variés et de l'eau à leur produit original, Iroquois Cranberry Growers propose un jus pur et non dilué.

Étant donné son emplacement, la plantation jouit de conditions favorables à la culture de fruits exempts de maladie. Situés dans les secteurs au sud, les champs bénéficient d'une saison de croissance prolongée, bien qu'ils soient souvent victimes des champignons et de la cloque.

« Grâce à des croisements, la science est parvenue à créer 124 variétés de canneberges. Ici, nous en produisons quatre. Nous cultivons aussi différents

types de plants à titre expérimental afin d'étudier leur croissance et de discerner les espèces capables de s'adapter à notre sol. » Terry explique que les canneberges se plaisent dans un sol acide et que la région a la chance de voir croître deux souches de canneberge indigènes.

« Pour connaître une récolte fructueuse, il faut souvent travailler d'arrache-pied, et ce, pendant trois ou quatre années consécutives. L'entreprise emploie 5 personnes à temps plein et a besoin de 30 personnes supplémentaires lorsque la récolte atteint son summum. La période de cueillette peut durer jusqu'à un mois. La croissance des canneberges étant cyclique, on affiche parfois des récoltes à tout le moins exceptionnelles. Cependant, nous avons adopté une méthode qui nous assure une production constante. »

Pour plus de renseignements, vous pouvez visiter le site Web d'Iroquois Cranberry Growers à l'adresse [www.iroquoiscranberries.com](http://www.iroquoiscranberries.com). ✱



## BlackBear Company Store

# Le saumon sauvage : de la Colombie-Britannique à Singapour

par Ruth McVeigh

Rien ne surpasse le saumon frais pêché, coupé en filet à la main et fumé selon la tradition. **Tina Clark** en sait quelque chose, puisque son père gère la Lox Royale, une fumerie établie à Vancouver.

En décembre 1997, Tina et d'autres membres de sa famille réfléchissaient à une façon de bâtir une entreprise familiale. Ils ont alors décidé d'unir leurs compétences respectives dans les domaines de la fumerie, du marketing, de la conception de pages Web et des arts. Résultat : la fondation du BlackBear Company Store, situé à Bowen Island, endroit d'où Tina s'occupe, à titre de partenaire, de tout ce qui a trait à la gestion.

Même si le BlackBear Company Store a vu le jour il y a trois ans seulement, il s'appuie sur la réputation bien établie de la fumerie Lox Royale, qui fume du saumon depuis des années et vend ses produits de très haute qualité à environ 40 % des grands hôtels de Vancouver. Malgré son jeune âge, l'entreprise s'est déjà forgé une renommée internationale. On expédie ses produits en Russie, à Paris, à Singapour, en Inde, en Australie, en Nouvelle-Zélande, en Amérique du Sud et, bien sûr, aux États-Unis, son plus important client. À l'instar de bon nombre de boutiques à Banff et à Vancouver, le Trading Post, établi à l'aéroport de Calgary, vend de la marchandise portant la mention BlackBear. Même au Japon, une boutique spécialisée garde en stock des produits de la famille Clark.

Dès sa deuxième année d'exploitation, l'entreprise a vu ses profits grimper de 200 %, puis augmenter de nouveau de 300 % au cours de sa troisième année d'existence.

Le BlackBear Company Store a conçu un site Web dans le but d'attirer la clientèle friande de saumon fumé ou désireuse de faire cadeau d'un produit typiquement canadien. Offrir du saumon



**Tina Clark** s'occupe, à titre de partenaire, de tout ce qui a trait à la gestion.



fumé en guise de présent, voilà une tradition que respectent les Premières nations vivant sur la côte du Pacifique. Les sages des Premières nations haïda et thaltan habitant les îles de la Reine-Charlotte (Haida Gwaii) fumaient quotidiennement leur nourriture afin de la préserver et d'en faire don à une personne chère, geste toujours très estimé. Un mélange spécial d'aulne et d'autres essences d'arbre donne au saumon sa saveur particulière. Lorsqu'on laisse tremper le poisson dans la saumure avant de le fumer, il en résulte le « bonbon » si réputé : le saumon confit.

Pour le BlackBear Company Store, il faut miser tout autant sur la façon dont un produit est présenté que sur sa qualité. C'est pourquoi la famille a choisi d'emballer le poisson dans des coffres de cèdre faits à la main et décorés par des parents ou des artistes connus. **Clarence Mills**, un cousin de la famille, a initié les membres de l'entreprise à l'art de la sérigraphie. Le mariage du délicieux saumon fumé et de l'art haïda a connu un succès retentissant auprès des entreprises. Ces dernières ont aussi la possibilité d'imprimer leur logo sur les coffres en vue de les offrir

à titre promotionnel ou en guise de cadeau à leurs associés ou à leurs clients potentiels.

Le BlackBear Company Store a élargi ses horizons et vend maintenant d'autres cadeaux-souvenirs, notamment des masques traditionnels sculptés, des plaques murales, des cartes artistiques et des bijoux en or ou en argent. Le site Web de l'entreprise familiale présente un livre de recettes qu'il est possible de se procurer et offre des suggestions de cadeaux de mariage, tels que des théières ou des cafetières en cuivre ainsi que des bols et des ustensiles à salade en bois, tous décorés de motifs autochtones.

**Nick Clark**, le frère de Tina, a lui-même élaboré le site Web du BlackBear Company Store. Expert en marketing, il gère sa propre entreprise de commerce électronique à Calgary en plus d'être propriétaire de design-loft.net, une société chargée de concevoir des sites Web.

L'avenir s'annonce bien pour la famille Clark, car de nouveaux marchés ouvrent grand leurs portes aux produits marqués BlackBear.

Visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.blackbear.net](http://www.blackbear.net). ★

# Des petites poires transformées en délices au chocolat



par Edwinna von Baeyer



**I**l faut faire preuve d'une grande originalité pour marier le fruit de l'amélanchier et le chocolat. C'est pourtant ce qu'ont fait **Colleen et Rodney Parenteau**, fondateurs d'une entreprise prospère, en transformant le fruit de l'amélanchier, communément appelé « petite poire », en fabuleuses gâteries. En 1987, les Parenteau ont fait l'acquisition d'une ferme à Langham, au nord de Saskatoon, où s'étend 1,2 hectare d'amélanchiers. Trois ans plus tard, des délices au chocolat servis lors du mariage d'un cousin ont eu un effet déclencheur : Colleen et Rodney allaient commercialiser des petites poires au chocolat.

Ce n'est pas l'audace qui leur faisait défaut, car ni l'un ni l'autre ne connaissait le domaine de la chocolaterie. Rodney Parenteau, un Métis originaire de la région de Duck Lake, explique que sa conjointe et lui ont feuilleté une foule de livres sur le sujet avant de se lancer tête première dans cette aventure culinaire. Résultat : leurs produits ont reçu une foule de distinctions, et l'entreprise familiale ne cesse de prospérer depuis 10 ans.

Chez Parenteau's Gourmet Foods, on est toujours ouvert à l'expérimentation. Au fil des années, Colleen et Rodney ont inventé toutes sortes de délices. Ils offrent maintenant des confitures aux fruits sauvages (bleuets, petites poires, framboises et mélange de

fruits), des miels parfumés, des tisanes décaféinées, dont une à base de petite poire, et un vin mousseux de petite poire non alcoolisé, leur dernier-né. Cette plus récente expérience a connu un tel succès l'année dernière qu'ils ont décidé de modifier quelque peu la recette en troquant les petites poires pour des framboises ou des pêches. L'entreprise lorgne aussi le lucratif marché des produits sans sucre, notamment celui des confitures.

Les Parenteau cultivent eux-mêmes la plupart des fruits sauvages qui sont à la base de leurs produits, mais achètent les bleuets auprès de collectivités de Premières nations et de Métis. Les méthodes de production qu'ils ont adoptées leur permettent de récolter autant que les autres fournisseurs, mais en exploitant des surfaces plus restreintes.

L'entreprise occupe ses propriétaires à longueur d'année. En été, les Parenteau cueillent les fruits, qu'ils transforment en produits variés destinés aux touristes. Ils ont aussi décroché un contrat d'approvisionnement avec les magasins La Baie et Zellers de l'Ouest canadien et avec d'autres magasins ailleurs au pays. Dès l'automne, trois mois de travail intensif les attendent en vue de suffire à la demande du temps des fêtes. Puis, lorsqu'arrivent l'hiver et le printemps, ils courent les foires commerciales.

Rodney souligne que le rêve qu'il partageait avec son épouse n'aurait pu se réaliser sans les efforts incalculables qu'ils ont déployés. Il ne conseille d'ailleurs à personne d'emprunter le chemin qu'ils ont suivi. « Lancer et faire vivre l'entreprise a été une dure épreuve sur le plan financier. Nous avons commis beaucoup d'erreurs, avoue-t-il. En toute honnêteté, nous aurions eu besoin que quelqu'un nous enseigne les rudiments d'une telle aventure. De cette façon, nous aurions épargné bien des années de privation et d'apprentissage par essais et erreurs. » Leurs deux enfants, âgés de 10 et 14 ans, n'auront pas à vivre les mêmes malheurs, puisque Rodney semble disposé à leur servir de mentor. « Ils rêvent déjà de posséder leur propre commerce », confie Rodney.

Parenteau's Gourmet Foods cherche sans cesse à lancer de nouveaux produits. Elle veut notamment commercialiser le kinnikinnik, un additif (comme l'écorce de saule) que de nombreux Métis mélangent au tabac pour tirer profit de ses propriétés curatives ou pour honorer des rituels propres à leur culture.

Comment peut-on expliquer le succès de Parenteau's Gourmet Foods? Sans doute l'ambition de ses propriétaires d'explorer de nouvelles avenues.

Pour plus de renseignements au sujet de l'entreprise, composez le (306) 283-4960. \*



# Vendre du riz sauvage partout dans le monde

par Joanna Warwick

Le riz sauvage est très prisé par les grands chefs et les gastronomes du monde entier. Au cours de la dernière décennie, cette denrée est devenue le pivot de l'activité économique dans le Nord de la Saskatchewan. Voilà qui sourit à Grey Owl Marketing Ltd., une société de commercialisation établie à Prince Albert. C'est grâce au Programme agricole des Indiens de la Saskatchewan, un organisme à but non lucratif, que la société a vu le jour en 1984.

Le riz sauvage ayant conquis le marché américain, l'entreprise autochtone a décidé, en 1989, de fonder une division opérationnelle dont le centre de distribution est établi au Minnesota. La vente de riz sauvage canadien et de produits dérivés permet à cette division, que l'on a baptisée Grey Owl Foods, de générer annuellement des recettes brutes de trois millions de dollars. On remarque que 75 % des producteurs sont membres des bandes indiennes de Lac la Ronge et de Peter Ballantyne ainsi que des Premières nations représentées par le Meadow Lake Tribal Council, soit celles de Canoe Lake, de Waterhen Lake, de Birch Narrows et d'English River.

**John Hemstad**, le directeur général de Grey Owl Marketing Ltd., explique qu'à l'origine, le riz sauvage constituait le principal aliment céréalier que consommaient les Autochtones au

Manitoba, en Ontario et dans l'État du Minnesota. « Dès le début, ce produit était considéré comme une denrée précieuse en raison de ses importantes qualités nutritives. Les premiers explorateurs croyaient être en présence de riz, bien qu'une étude génétique ait révélé qu'il s'agissait bel et bien de la zizanie des marais. »

John est fier de la renommée internationale dont jouit le riz sauvage du Nord de la Saskatchewan. « C'est grâce à son goût exquis et à son gros grain que l'on peut apprécier aujourd'hui ce produit séculaire cultivé chez nous et reconnu comme biologique. Le riz sauvage est récolté depuis des millénaires et n'a subi aucune modification. »

Au cours des années, Grey Owl Marketing Ltd. a élargi sa gamme de produits de façon à offrir du riz sauvage à cuisson rapide, des mélanges de riz sauvage, du riz pilaf pour les gourmets ainsi que du riz sauvage concassé servant à cuisiner de la soupe ou de la farce. L'entreprise s'occupe aussi de préparer des emballages-cadeaux.

N'étant pas une plante indigène de la Saskatchewan, le riz sauvage y a été planté dans les années 30. À cette époque, la superficie de la plantation suffisait à peine à nourrir les rats musqués capturés pour la traite de fourrures locale. Vers la fin des années 70, le prix du riz sauvage a monté en flèche sur le marché mondial. « Les membres de notre bande se sont tournés vers l'exploitation agricole en vue d'arrondir leurs revenus provenant de la vente de fourrures, de la pêche commerciale et de la récolte d'aliments sauvages recherchés, tels que les champignons et les baies, explique John. Ils voulaient cultiver un produit alimentaire viable.



Comme le riz sauvage est une plante vivace pouvant être récoltée tous les ans, une telle culture était idéale pour une population ayant peu de notions agricoles. »

Anciennement, on récoltait le riz sauvage à l'aide de bâtons. Il fallait courber les longues tiges au-dessus d'un canot afin de battre et de récolter les grains. Selon John, cette méthode, bien que plus lente et plus difficile, peut se comparer en termes d'efficacité au labour à la charrue tirée par des bœufs. De nos jours, les producteurs de riz se déplacent sur les lacs au moyen de moissonneuses hydroglisseurs, qui poussent des plateaux chargés de déloger les grains et de les recueillir. La récolte est répétée plusieurs fois au même endroit.

Grey Owl Marketing Ltd. poursuit son expansion sur les marchés mondiaux. Bien que les Canadiens et Canadiennes aient mis du temps à apprécier ce produit, le riz sauvage gagne en popularité ces dernières années.

Vous pouvez visiter le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.greyowlfoods.com](http://www.greyowlfoods.com). ✨



# Un coup de pouce aux plantes indigènes

par Wendy MacIntyre

La pomme de terre iroquoise, l'ail penché du Canada, le gaillet et l'oponce ne représentent qu'une infime partie des plantes indigènes nord-américaines qui sont cultivées chez Sweet Grass Gardens. Appartenant à **Linda et Ken Parker**, la pépinière s'étend dans la réserve des Six-Nations de la rivière Grand, près de Brantford, en Ontario.

Les Parker croient que, pour s'épanouir pleinement, les plantes doivent être cultivées dans leur environnement naturel. C'est pourquoi la petite « prairie aquatique », comme bien d'autres points d'intérêt, attire le regard des gens qui visitent les jardins. En creusant dans l'argile, le couple a créé un étang, que se partagent des lis d'eau blancs, du riz sauvage, des pondétéries cordées et de grands nénuphars jaunes. De plus, les sentiers guident les visiteurs vers les sites paysagers que les Parker ont aménagés dans des marais, des prairies, des tourbières et des endroits argileux.

« Nous laissons le site nous dicter ce qui doit y pousser », indique Ken Parker, pour expliquer les principes du jardinage écologique, pivot de l'entreprise. Ainsi, les deux horticulteurs prennent soin de cultiver des plantes aquatiques dans des endroits marécageux et des plantes de régions boisées près des bois. Ils encouragent également la culture de plantes dans un environnement sain, c'est-à-dire sans fertilisant chimique ni produit antiparasitaire.

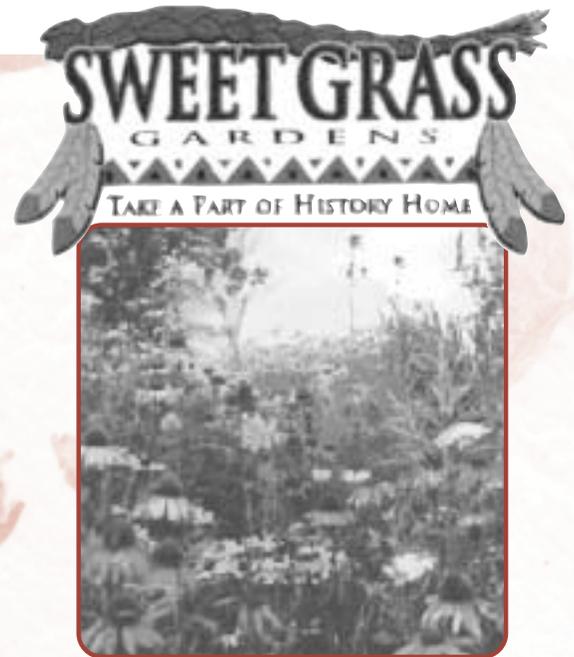
Linda et Ken Parker travaillent à réintégrer des espèces indigènes qui croissaient en Amérique du Nord avant l'arrivée des Européens et à les préserver. Parmi ces espèces, on trouve des plantes médicinales, telles que l'eupatoire perfoliée, des plantes comestibles, comme les fraisiers des champs, des plantes de teinture, telles que l'indigo sauvage, de même que des plantes servant aux cérémonies et aux pratiques spirituelles traditionnelles.

C'est en 1992 que Ken Parker a commencé à cultiver des plantes indigènes. Incapables de se procurer localement

certaines de ces plantes, son épouse et lui ont décidé de se lancer en affaires. Depuis sa création il y a neuf ans, leur entreprise baptisée Sweet Grass Gardens a suscité un vif intérêt auprès des médias. La pépinière et ses propriétaires ont fait l'objet d'articles dans le *Toronto Star*, le *Buffalo News* et le *Canadian Gardening Magazine*, en plus d'être cités dans des reportages à la radio et à la télévision.

Séneca ayant grandi à Buffalo, dans l'État de New York, Ken Parker est un ancien professeur de musique et officier de la marine américaine. En vue de fonder son entreprise de jardinage, il a suivi, pendant deux ans, des cours d'horticulture au Mohawk College. Depuis quelque temps, il enseigne à ce collège, anime des ateliers éducatifs et présente des exposés sur les plantes indigènes.

Après avoir passé son enfance dans une ferme de la réserve des Six-Nations, Linda a poursuivi des études en informatique. Son expérience dans l'enseignement de l'informatique lui est d'une grande utilité, puisqu'elle offre, au nom de Sweet Grass Gardens, des ateliers éducatifs liés au domaine des multimédias. Au sein de l'entreprise, Linda est aussi responsable des tâches administratives, des activités de promotion, de la technologie de l'information



et de la conception du site Web, qui regorge de renseignements.

Au printemps et à l'été, les Parker embauchent des membres de la collectivité des Six-Nations pendant les mois achalandés.

Sweet Grass Gardens se veut une entreprise polyvalente qui effectue notamment des travaux d'aménagement paysager en plus d'offrir des conseils et des services de gestion de projets se rapportant à la culture de plantes indigènes de même que des visites guidées, qui ont la cote auprès des clients. De plus, l'entreprise vend des graines et des plantes pour encourager la réalisation de toutes sortes de projets, peu importe leur envergure.

« Nous sommes fiers d'être les premiers Autochtones à posséder et à gérer une pépinière de plantes indigènes en Amérique du Nord, de dire Ken. L'aménagement paysager de la flore indigène est non seulement facile d'entretien mais économique. De plus, ces coins enchanteurs résistent à la sécheresse et attirent de nombreux oiseaux au chant mélodieux. »

Vous pouvez visiter le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.sweetgrassgardens.com](http://www.sweetgrassgardens.com). ✨

## Délice boréal

# Des tisanes inuites pour préserver la tradition

par Annabelle Dionne

Les tisanes inuites Délice boréal sont une réussite remarquable de l'Institut culturel Avataq, créé en 1980. Soucieux de préserver leur culture, leur langue et leur patrimoine, les sages inuits du Nunavik ont été une source d'inspiration au moment de fonder l'Institut, que l'on considère aujourd'hui comme une référence internationale en matière de culture inuite.

En 1998, l'idée de créer une entreprise chargée de commercialiser des produits inuits mijotait dans l'esprit de **Robert Watt**, président de l'Institut culturel Avataq. Cette nouvelle entreprise devait être en mesure de trouver des sources de financement pour l'Institut, en plus de promouvoir la culture inuite à l'échelle internationale. L'Institut avait entrepris des recherches sur les plantes médicinales et était au fait de l'habitude qu'avaient les Inuits de boire du thé. Voilà d'où est né le projet de commercialisation de tisanes combinant les vertus de cinq plantes de la toundra.

Cette réalisation est une première au pays sur le plan du développement économique. « Pour la première fois, les Inuits tirent avantage de la flore dans le but de lancer un produit commercial, note **Bruno Pillozzi**, gestionnaire du projet. Étant donné que, chez les Inuits, seules quelques personnes âgées

connaissent la façon traditionnelle d'utiliser les plantes et en font encore usage aujourd'hui, il fallait préserver ce savoir avant qu'il disparaisse avec elles. »

« Il est plus facile d'infuser des sachets de tisane que des plantes à l'état naturel », explique Bruno. Grâce aux tisanes Délice boréal, les Inuits auront enfin la possibilité de savourer pleinement leur héritage.

Depuis deux ans, on mène un projet pilote concernant la consommation de tisanes dans les collectivités inuites. « Nous voulions nous assurer que les Nunavimmiuts, c'est-à-dire les résidents du Nunavik, appréciaient le goût de la tisane et qu'ils éprouvaient de la fierté à voir ce produit sur le marché. Quel moyen efficace de promouvoir la culture inuite! », avoue Robert. Jusqu'à maintenant, les tisanes ont eu droit à un accueil chaleureux. Plusieurs Inuits se sont même rappelés avec nostalgie certains moments de leur enfance.

De juillet à septembre, les Inuits s'affairent sur l'immense territoire sauvage du Nunavik afin de cueillir à la main les plantes qui serviront à la fabrication des tisanes. « Nous ne voulons en rien ralentir la croissance des plantes. C'est pourquoi nous veillons à laisser leurs racines bien en terre, nous garantissant ainsi une ressource inépuisable »,



explique Robert. Une fois récoltées et séchées, les plantes sont transportées jusqu'à Montréal, où elles subissent des transformations d'usage avant d'être emballées en sachets individuels.

« Les tisanes inuites Délice boréal pourraient générer d'importantes retombées économiques pour l'Institut culturel Avataq et, par le fait même, pour la région », souligne **Suzanne Beaubien**, directrice des Finances à l'Institut. Jusqu'à maintenant, toutes les plantes servant à la confection de tisanes ont été cueillies dans la région de Kuujuaq. Quatre autres collectivités inuites ont proposé de participer à l'entreprise dès l'été prochain. « Nous prévoyons investir les profits réalisés dans d'autres activités en vue d'atteindre les objectifs de l'Institut et d'offrir des services culturels pour la population du Nunavik », souligne Suzanne.

On lancera officiellement les tisanes Délice boréal lors du Salon international de l'alimentation, qui se tiendra en mars 2001, à Montréal.

Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez visiter le site de l'Institut culturel Avataq à l'adresse [www.avataq.qc.ca](http://www.avataq.qc.ca). ✨

## Les tisanes inuites traditionnelles

### QISIQTUTAUYAK, tisane de genévrier

Traditionnellement, le genévrier bouilli était une tisane médicinale servant à traiter les rhumes, les affections pulmonaires, les pertes sanguines, les affections de la vessie et les malaises généraux. L'infusion de couleur jaune or a un goût camphré où perce une pointe de citron-menthe.

### ARPEHUTIK, tisane de ronce petit-mûrier

Les feuilles de la ronce petit-mûrier produisent une tisane délicieuse qui servait autrefois à traiter les affections rénales, les maux d'estomac et les malaises généraux. L'infusion donne une tisane ambrée dont le goût boisé rappelle l'érable. Une tisane superbe et unique en son genre, dont l'arôme et le goût sont bien typés.

### UKIURTATUQ, mélange de l'Arctique

Le pédoncule, les feuilles et les fleurs de l'ukiurtatuq entrent tous dans la composition du mélange de l'Arctique. Cette tisane servait à contrer les effets des maux d'estomac et des maladies en général. L'infusion d'un beau jaune or a un goût relevé d'épices et de conifères.

### MAMAITTUQUTIK, tisane du Labrador

Sans doute le thé le plus répandu dans l'histoire inuite, il était préparé à l'origine pour traiter les problèmes respiratoires, les saignements et les douleurs ou malaises généraux.

### PAURNGAQUTIK, tisane à la camarine noire

Traditionnellement, la camarine noire servait à réduire les douleurs gastriques. D'un violet soutenu, l'infusion dégage un arôme fruité, et la tisane a un goût légèrement acide et astringent de baies épiciées.

*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-6145-009-BB-A1

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



Imprimé sur  
du papier recyclé

# Portrait

## Né de la terre

Chef Charles Sark

Mi'kmaq

Président de Mamemigew, Inc.

par Fred Favel

Lorsqu'un des nôtres décroche un diplôme, il faut savoir en tirer avantage. Surtout s'il a l'ambition de revenir travailler dans la collectivité. En lui donnant des responsabilités, il peut mettre en pratique les connaissances qu'il a acquises.

Pour la plupart des gens, l'Île-du-Prince-Édouard évoque les vacances d'été, Anne aux pignons verts, Cavendish, les immenses champs de pommes de terre, les falaises rouges donnant sur l'océan et le succulent homard que s'arrachent les touristes en balade dans ce petit coin de paradis.

Mais il y a bien d'autres choses à voir sur l'Île-du-Prince-Édouard. Par exemple, si vous empruntez la route n° 2 à partir de Charlottetown et mettez le cap plein nord, vous vous retrouverez après quelques heures et quelques détours dans un petit village de la baie Malpeque où vit la Première nation de Lennox. Vous y rencontrerez des gens affairés à construire et à réparer des maisons, à aménager une nouvelle garderie, à élaborer des plans visant à promouvoir l'écotourisme, à établir un nouveau centre culturel et à procéder à l'agrandissement de l'école communautaire, travaux qui coûteront un million de dollars. En plein cœur du village se trouve le complexe administratif de la Première nation de Lennox, où l'on prend en main les affaires de la collectivité. À partir de son modeste bureau situé au deuxième étage de l'édifice, le chef Charles « appelez-moi Charlie » Sark est aux commandes. Il croit en l'importance de faire régner la discipline, et la collectivité ne s'en porte que mieux. À la fonction de chef, Charles ajoute celle de président de Mamemigew, Inc., une entreprise de production de tourbe qui a conquis le marché international. Malgré les hauts et les bas, il est bien décidé à en faire une entreprise prospère et chemine d'ailleurs dans la bonne voie pour y parvenir.

Benjamin d'une famille de huit enfants, Charles Sark a passé les 11 premières années de sa vie sur l'île Lennox. Son père, John Sark, a enseigné pendant 30 ans à l'école du village après avoir obtenu son baccalauréat. Sa mère Elsie, une infirmière, a épousé John en Angleterre au moment où ce dernier se remettait de blessures de guerre. Charles entretenait une relation très étroite avec son père, qui lui a enseigné la langue mi'kmaq. « Je n'ai eu droit à aucun traitement de faveur, même si j'étais son fils », tient-il à préciser.

Après avoir fréquenté pendant deux ans le pensionnat de Shubenacadie, en Nouvelle-Écosse, expérience qu'il préfère oublier, Charles est allé à l'école à Halifax, à Moncton et à Summerside. Il demeurait alors chez des parents ou chez des amis. Il a terminé ses études secondaires à l'école St. Dunstan's de Charlottetown, où son père avait lui-même décroché son diplôme en 1909. Au terme de sa formation dans le secteur professionnel, il a fait ses premières armes sur le marché du travail en exerçant le métier d'électricien. Le Canadien National l'a ensuite embauché à titre d'électrotechnicien.

Puis, Charles a choisi de suivre les traces de son père : il a enseigné les mathématiques, les sciences et l'électricité pendant 10 ans à l'école secondaire professionnelle de Prince County. À son retour dans la collectivité, il a occupé le poste de directeur de l'éducation. C'est lorsqu'il siégeait au conseil d'administration de Mamemigew, Inc. qu'il s'est découvert un intérêt pour le commerce de la tourbe. « Ce domaine était nouveau pour moi, et j'avais l'impression qu'un tel commerce pouvait être bénéfique à la collectivité », explique-t-il.

Au début des années 70, on a fait la découverte de riches gisements qui dataient de milliers d'années, donnant ainsi naissance aux premières tourbières commerciales de l'histoire de l'Île-du-Prince-Édouard. La tourbe de l'île Lennox présente des caractéristiques bien particulières : elle est dépourvue d'arbres, couverte

d'arboise, gorgée d'humidité et très meuble. Les tests entrepris par la Première nation ont révélé la présence d'un énorme gisement sur son territoire. En 1980, Mamemigew, qui se traduit littéralement par « né de la Terre », a été constituée en société. On a nommé cinq membres de la Première nation pour siéger à son conseil d'administration.

Au début, on expédiait la tourbe à une usine d'emballage de Foxley River. Cependant, Charles a vite compris l'importance de concentrer toutes les activités au cœur même de la collectivité. C'est pourquoi, en 1983, Mamemigew, Inc. a ouvert sa propre usine d'emballage grâce à l'aide financière du gouvernement fédéral.

Peu après, une série de catastrophes s'abattait sur l'entreprise naissante. Une nuit, la marée haute a inondé près de la moitié du gisement. Or, une fois que le sel s'y infiltre, la tourbe ne peut plus servir à l'horticulture. L'automne suivant, les grandes marées ont lessivé les 20 hectares du gisement. La Première nation s'est alors vue forcée de chercher une nouvelle source d'approvisionnement. Comme à toute chose malheur est bon, elle est parvenue à trouver un gisement plus vaste près de Poplar Grove. Un montage financier conçu par le chef, le conseil d'administration et le conseil de bande a permis d'acquérir 60 hectares de ce gisement. « Nous avons connu ensuite plusieurs années de prospérité, parce que le gisement était plus important et que le beau temps s'était mis de la partie », avoue Charles. En peu de temps, Mamemigew, Inc. a pu atteindre ses objectifs de ventes annuels et a attiré le marché japonais. « La couche arable au Japon étant très mince, il y a une forte demande de tourbe. Les Japonais ont vite fait de reconnaître en Mamemigew, Inc. les qualités d'un bon fournisseur », explique-t-il.

Charles occupe la présidence de Mamemigew, Inc. depuis 12 ans. « Mamemigew, Inc. cherche principalement à créer de l'emploi pour les résidents. On a atteint cet objectif, même si l'entreprise a connu des déboires », poursuit Charles. En 1999, l'entreprise a vendu les 120 000 balles qu'elle avait produites. L'année dernière, le mauvais temps ayant limité la période de récolte à 29 jours, elle a néanmoins réussi à produire et à vendre 90 000 balles.

Mamemigew, Inc. emploie de 30 à 37 personnes sur une base saisonnière, la plupart étant membres de la Première nation de Lennox. Son chiffre d'affaires frôle le demi-million de dollars. Charles conseille aux nouveaux entrepreneurs de recourir aux services du meilleur technicien possible. « Ne vous fiez pas au premier venu qui prétend s'y connaître. Les charlatans sont plus nombreux qu'on le croit », dit-il. Tous les membres de la famille Sark exercent la fonction de commerçant. Charles et son épouse sont tous deux propriétaires d'une boutique d'artisanat qui connaît beaucoup de succès; quant à leur fils, il est propriétaire de MigMaw Kayaking, une entreprise touristique.

Charles est chef de bande depuis 1998. Même si sa carrière est bien avancée, il ne songe pas un instant à la retraite. « Je suis très heureux et je retire une grande fierté à l'égard de tout ce qui a été accompli en si peu de temps. Je ne crains pas de consentir des sacrifices ni de déployer d'incalculables efforts pour les membres de ma collectivité et pour les gens qui m'ont accordé leur confiance. »

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



Photo : Fred Favel



Photo reproduite avec la permission de Charles Sark