

Entrepreneuriat autochtone

En plein ESSOR

LES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC CONNAISSENT DEPUIS QUELQUES ANNÉES UN ESSOR SOCIOÉCONOMIQUE IMPORTANT, GRÂCE NOTAMMENT À LEUR COMMUNAUTÉ D’AFFAIRES. EN PLUS DE CONTRIBUER À L’ÉMERGENCE DE LEUR TERRITOIRE, LES ENTREPRENEURS AUTOCHTONES SONT DÉSORMAIS PARTIE PRENANTE DE LA PROSPÉRITÉ DE L’ÉCONOMIE QUÉBÉCOISE.

Par Ronald White



Wayne Rice, un Mohawk qui vit sur la réserve de Kahnawake, au sud-ouest de Montréal, possède son entreprise de pavage et de construction depuis 35 ans. « Nous effectuons des travaux d’excavation, installons des conduits d’égout, construisons des routes et faisons des travaux de réfection de structures d’acier », précise-t-il.

Aujourd’hui, M. Rice est également porte-parole de l’entreprise Mohawk Bridge Consortium (MBC), un regroupement de cinq entreprises autochtones qui se sont alliées pour mener à bien le plus important chantier de réfection d’un pont jamais entrepris au Canada.

Le pont Honoré-Mercier, qui relie LaSalle à la réserve autochtone de Kahnawake, est emprunté par 28 millions de véhicules annuellement. En avril 2008, le gouvernement fédéral a donné à MBC le mandat de réaliser la première phase des travaux de réfection, qui s’échelonne sur trois ans.

« Il s’agit d’un projet d’une valeur de 66 millions de dollars et, bien entendu, aucun des cinq partenaires n’était de taille à livrer seul un tel contrat, explique M. Rice. Chacun de nous a donc décidé

de mettre de côté son ego, puis nous nous sommes associés et avons pu négocier l’entente. »

À son avis, l’obtention de ce contrat représente un grand changement par rapport au passé. « Autrefois, peu d’entreprises autochtones auraient eu la capacité de gérer un projet de cette envergure, dit-il. Ce contrat démontre bien que les gouvernements fédéral et provincial sont vraiment engagés à assurer le développement économique des nations autochtones et qu’ils prennent nos entreprises au sérieux. » M. Rice constate également qu’il existe un excellent niveau de collaboration entre les parties liées, soit les gouvernements fédéral et provincial, la société Les Ponts Jacques-Cartier-et-Champlain et la population de Kahnawake, représentée par le conseil de bande.

« La plupart de nos 50 employés sont autochtones et plusieurs d’entre eux

sont d’excellents ingénieurs, dit le chef d’entreprise. Les firmes d’ingénierie Genivar et SNC-Lavalin comptent parmi nos fournisseurs », ajoute-t-il, le timbre de sa voix trahissant une certaine fierté. « Notre plus grand défi dans ce projet consiste à assurer la sécurité de nos employés », dit-il.

M. Rice constate qu’il y a davantage d’intérêt pour les affaires et l’entrepreneuriat au sein de sa communauté. Il estime que tout cela est bon pour sa communauté. « Tu as un emploi, tu gagnes de l’argent pour ta famille, tu mènes une bonne vie... en somme, tu es heureux. »

UNE NOUVELLE DONNE

Selon Yves Poirier, directeur des comptes majeurs des Premières Nations à la Fédération des caisses Desjardins du Québec, la situation des autochtones a connu une évolution notable au cours des dernières années. « Ce changement s’explique surtout par la marche des nations autochtones vers une plus grande autonomie socioéconomique, dit-il. À mesure que les conseils de bande négocient des traités avec les gouvernements du Canada et des provinces, ils obtiennent davantage de pouvoir. »

Les conseils de bande ont davantage accès aux ressources financières nécessaires à la prise en charge du destin de leur communauté.



PIERRE RAMBAUD

Marc Genest, directeur du développement économique d'Essipit, témoigne de la vitalité du développement socioéconomique de sa communauté.

« Les gouvernements fédéral et provincial sont vraiment engagés à assurer le développement économique des nations autochtones et ils prennent nos entreprises au sérieux. » - Wayne Rice

Compte tenu de ces traités, les conseils de bande ont davantage accès aux ressources financières nécessaires à la prise en charge de leur destin. Ce nouveau contexte aide à expliquer la croissance des entreprises autochtones.

ESSIPIT : UN EFFORT COLLECTIF

Si certaines entreprises naissent des efforts d'entrepreneurs individuels, d'autres sont le résultat d'un effort collectif. C'est le cas d'Essipit, une communauté innue établie sur la Côte-Nord, à proximité de Tadoussac. Chez eux, c'est l'engagement de toute la communauté qui a assuré le développement socioéconomique local.

« Ici, la presque totalité des activités économiques sont le fruit de la planification stratégique de la communauté, explique Marc Genest, directeur du développement économique d'Essipit. Lorsque notre communauté a commencé à s'occuper de développement à la fin des années 1970, il n'y avait aucune activité économique. »

Selon lui, le fait de commencer ainsi à zéro a représenté certains avantages. « Nous avons fait nos choix en fonction de nos compétences, de ce que les

membres de la communauté voulaient et en tenant compte de nos forces et de nos faiblesses », explique-t-il.

À la fin des années 1970, la communauté d'Essipit s'est dotée d'infrastructures de base, comme des espaces commerciaux, administratifs et communautaires. Puis, un premier exercice de planification stratégique mené en 1980 lui a permis d'établir trois axes de développement : les services publics et de loisirs, les services de base et le développement touristique.

Au fil des ans et de façon graduelle, la communauté a acheté différentes entreprises à vocation touristique, notamment des pourvoiries, a construit un terrain de camping et des chalets de location en plus d'accroître son expertise en aménagement forestier et en voirie forestière.

« Dans les années 1990, nous avons commencé à offrir un produit distinctif, soit les croisières d'observation des baleines », explique M. Genest.

Aujourd'hui, Essipit met à la disposition des visiteurs, en plus du secteur des croisières, un produit touristique original et complet, qui inclut six pourvoiries avec activités de chasse et de pêche, deux campings d'envergure, ainsi que 14 chalets et 32 appartements. L'offre

inclut également un volet culturel, notamment sous la forme d'animation et de repas d'inspiration traditionnelle.

« Par contre, avec les attentats du 11 septembre 2001, nous avons constaté que le produit touristique est très fragile », explique le directeur. C'est en partie ce qui explique que, depuis, la communauté ait dirigé ses efforts de développement économique vers le secteur des ressources, soit la pêche commerciale.

DE NOUVEAUX VECTEURS DE CROISSANCE

Après s'être portée acquéreur de deux bateaux de pêche au crabe, la communauté a acheté, en partenariat avec deux autres communautés innues, une usine afin d'assurer une première transformation de la ressource. L'ouverture d'une poissonnerie-restaurant doublée d'un service de traiteur lui a permis d'élargir davantage son rôle, effectuant ainsi la troisième transformation et la commercialisation locale de produits de la mer. Elle négocie présentement l'acquisition d'un distributeur, afin de commercialiser ses produits de crabe sur le marché canadien et international.

« Dans tout ce que nous entreprenons, nous cherchons à jouer un rôle social dans la région, dit M. Genest. Nous sommes un peu comme un mouvement coopératif, en ce sens que nous réinvestissons nos profits dans la communauté. » Il ajoute que l'usine comptait un seul employé en 1978, tandis qu'elle emploie maintenant 175 personnes, dont 40 % sont autochtones.

« Malgré nos succès, il demeure que l'économie de la Haute-Côte-Nord



RÉJEAN MELOCHE

Wayne Rice est porte-parole de l'entreprise *Mohawk Bridge Consortium*, un regroupement d'entreprises autochtones qui travaille actuellement au plus important chantier de réfection d'un pont jamais entrepris au Canada.

ne va pas très bien. Par conséquent, nous cherchons avant tout à assurer au minimum un emploi saisonnier à nos employés », de conclure le directeur, néanmoins confiant en l'avenir.

LE GROUPE ADL : DES FRÈRES ENTREPRENEURS

Les frères Alain, Donald et Luc Paul, des Innus de Mashteuiatsh au Lac-Saint-Jean, ont fondé leur première entreprise en 1983. Depuis, leur champ d'action s'est si bien diversifié que le groupe ADL compte aujourd'hui plusieurs tentacules : tourisme, immobilier, construction, innovations technologiques, foresterie et produits de santé.

«Après avoir acheté et vendu quelques entreprises, en 1993 nous avons acquis Tabac Bellefeuille de Métabetchouan, qui vendait du tabac en feuille. L'usine avait alors un chiffre d'affaires d'un million de dollars et comptait 25 employés. Nous l'avons renommée Tabac ADL et avons déménagé ses installations dans une usine située sur la réserve. Moins de dix ans plus tard, ses revenus annuels approchaient 25 millions de dollars et elle employait 175 personnes», raconte l'entrepreneur.

En 2004, les frères Paul ont dû mettre un terme aux activités de Tabac ADL, compte tenu de la concurrence fortement accrue des entreprises nationales de cigarettes.

« Dernièrement, nous nous sommes associés à cinq partenaires régionaux afin d'exploiter les Produits forestiers LAMCO, une entreprise de bois structurel à valeur ajoutée », explique M. Paul. Mais le projet se veut structurant. « Nous avons investi dans LAMCO avec l'idée d'y greffer des entreprises qui pourraient effectuer certains produits connexes, et ce, à partir de la réserve de Mashteuiatsh », explique l'entrepreneur.

Les filiales du Groupe ADL comptent présentement entre 50 et 75 employés,



LOUIS JACOB

Alain Paul, du Groupe ADL, considère que tous les entrepreneurs font face aux mêmes défis, qu'ils soient autochtones ou non.

dont une moitié sont autochtones. L'entrepreneur considère que, dans toutes leurs activités commerciales, lui et ses frères cherchent à diriger des projets vers leur région, afin que leur communauté bénéficie des retombées.

D'après M. Paul, il est faux de prétendre que les autochtones ne sont pas portés vers les affaires. « Aujourd'hui, cette perception ne reflète pas la réalité », dit-il. À son avis, tous les entrepreneurs font face aux mêmes défis et difficultés, qu'ils soient ou non autochtones. « Tout compte fait, si nous voulons nous mesurer à la Chine, en tant qu'entrepreneurs nous avons intérêt à tous unir nos forces. »

LES NATIONS AUTOCHTONES AU QUÉBEC

Les principales nations autochtones sont les Inuits dans le Nord-du-Québec, les Cris de l'Abitibi à la baie d'Hudson, les Mohawks dans la région de Montréal, les Hurons près de Québec, ainsi que les Innus sur la Côte-Nord, la Basse-Côte-Nord et dans la région du Lac-Saint-Jean. Viennent également trois bandes atikameks, soit près de La Tuque et de Saint-Michel-des-Saints, ainsi qu'entre Roberval et Chibougamau. Finalement, on retrouve des Algonquins autour du lac Saint-Jean et des Micmacs en Gaspésie.