

# Préparer les groupes autochtones à saisir les occasions que présente le marché chinois



Canada China Business Council  
Conseil d'affaires Canada-Chine  
加中贸易理事会

# Contents

04	...	<b>1. L'opportunité</b>
08	...	<b>2. Défis Et Solutions</b>
13	...	<b>3. Vers Des Modèles De Réussite</b>
16	...	<b>4. Prochaines Étapes</b>



Plusieurs facteurs, dont la croissance rapide de l'esprit d'entreprise autochtone et le contrôle accru exercé par les Autochtones sur leurs terres et leurs ressources créent le potentiel d'une croissance importante de l'activité commerciale autochtone. De nombreuses entreprises et communautés autochtones profitent de cette opportunité pour pénétrer de nouveaux marchés et développer leurs activités. Il existe toutefois un marché important qui, jusqu'à présent, demeure largement inexploité. Il s'agit du marché chinois, lequel, malgré son envergure et malgré la demande potentielle de produits et de services autochtones, n'a attiré l'intérêt des entreprises autochtones que de manière limitée. Réciproquement, les entreprises chinoises, y compris les entreprises sino-canadiennes, n'ont établi que peu de contacts avec leurs homologues autochtones.

Un certain nombre de facteurs semblent entraver l'interaction des Autochtones avec le marché chinois, mais aucun de ces problèmes n'est insurmontable. Il existe déjà plusieurs exemples d'entreprises autochtones ayant connu un grand succès en faisant des affaires avec la Chine. Ces cas de réussite présentent des cadres de travail et des leçons importantes aux entrepreneurs autochtones qui veulent s'attaquer au marché chinois.

Le présent rapport, fondé sur des recherches et des entretiens avec des entrepreneurs autochtones et chinois, y compris des gens d'affaires chinois, a pour objectif d'examiner les possibilités, les facteurs d'entrave, les défis et les solutions permettant de générer des succès semblables.

# 1. L'opportunité

## La croissance crée des possibilités

Le potentiel d'échanges économiques entre la Chine et les entreprises et communautés autochtones canadiennes est immense. L'économie chinoise occupe le deuxième rang au monde. Il s'agit du plus grand pays exportateur à l'échelle planétaire et du deuxième partenaire commercial du Canada. Elle dispose d'une importante classe moyenne en pleine expansion qui a de plus en plus besoin de produits que le Canada, y compris les peuples autochtones, possède en grande quantité : l'énergie, les ressources naturelles, le tourisme, l'agroalimentaire (y compris des fruits de mer) et des produits issus d'autres industries<sup>1</sup>.

Les communautés et les entreprises autochtones du Canada connaissent également une croissance dynamique. Les Canadiens autochtones constituent le groupe le plus jeune parmi la population et leur croissance est la plus rapide au Canada. Selon le recensement de la population de 2016, la population autochtone a augmenté de 42,5% entre 2006 et 2016, et environ 44% des Autochtones avaient moins de 25 ans en 2016, contre 28% de la population non autochtone<sup>2</sup>.

Ces tendances devraient se poursuivre. La population des peuples autochtones du Canada devrait croître plus rapidement et demeurer plus jeune que la population non autochtone. La proportion de la population autochtone, par rapport à l'ensemble de la population canadienne, pourrait atteindre 6,8 % en 2041, contre 5,0% en 2016, et l'âge médian de la population autochtone devrait être d'environ 38 ans en 2041<sup>3</sup>.

Le taux de croissance des entreprises autochtones présente une tendance similaire. Les

Canadiens autochtones représentent le segment d'entrepreneurs qui connaît la croissance la plus rapide au Canada, les petites entreprises appartenant à des Autochtones étant créées à un rythme six fois plus rapide que les autres petites entreprises à l'échelle du Canada. Le nombre d'entreprises détenues et gérées par des Autochtones au Canada a augmenté de manière exponentielle, passant d'environ 6 000 dans les années 1990 à plus de 43 000 en 2016<sup>4</sup>. L'économie autochtone contribue annuellement au PIB du Canada à hauteur de 32 milliards de dollars, un chiffre qui a augmenté rapidement ces dernières années<sup>5</sup>.

En même temps, l'impact économique de la Chine continue de se faire sentir au Canada. Selon le rapport du Conseil d'affaires Canada-Chine (CCCC) et du China Institute de l'Université de l'Alberta (CIUA) d'octobre 2021, le retentissement économique total des exportations vers la Chine en 2019, une mesure de l'activité économique générale non comptabilisée dans le PIB, a été estimé à 76,9 milliards de dollars, soit plus du double de la valeur des exportations. Le rapport a également révélé que l'impact direct, sur le PIB, de la nouvelle vague d'immigration afférente à la Chine et des investissements chinois au Canada a totalisé 6,1 milliards de dollars et 94 milliards de dollars, respectivement, en 2018.

Il convient également de noter que malgré le ralentissement des échanges commerciaux mondiaux du Canada au cours des deux dernières années, en grande partie en raison de l'impact de la pandémie de COVID-19, le commerce entre le Canada et la Chine a continué de connaître une croissance régulière en 2020 et 2021, nonobstant l'évolution des circonstances géopolitiques.

1. <https://wits.worldbank.org/CountrySnapshot/en/CAN>
2. Services aux Autochtones du Canada : Rapport annuel au Parlement 2020, <https://www.sac-isc.gc.ca/fra/1602010609492/1602010631711>.
3. Statistique Canada, Projections des populations et des ménages autochtones au Canada, 2016 à 2041 <https://www150.statcan.gc.ca/n1/pub/17-20-0001/172000012021001-fra.htm>
4. Conseil canadien pour le commerce autochtone : Promesse et prospérité - L'enquête 2016 sur les entreprises autochtones (« CCAB »), aux pages 11-12.
5. Statistique Canada, Les peuples autochtones au Canada : faits saillants du Recensement de 2016

## Une histoire commune et des affinités culturelles favorisent l'établissement de relations

La Chine et les Canadiens autochtones ont également une histoire commune et des similitudes culturelles. Il a été démontré que des explorateurs chinois ont été les premiers à établir des contacts avec les communautés autochtones de la côte de la Colombie-Britannique, des centaines d'années avant que n'arrivent les Européens. Les migrants chinois et les peuples autochtones ont tous les deux souffert des effets discriminatoires des lois et des politiques coloniales et de la Confédération canadienne. Dans les années 1850, les migrants chinois ont été embauchés en grand nombre pour travailler à la construction des sections les plus dangereuses du chemin de fer du Canadien Pacifique et beaucoup d'entre eux ont péri. Au cours des décennies suivantes, les immigrants chinois ont été ciblés par la législation fédérale qui tentait de dissuader l'immigration chinoise au Canada par l'imposition d'une « taxe d'entrée ». Et à la même époque, de nombreux travailleurs chinois ont épousé des femmes autochtones et se sont intégrés aux communautés autochtones<sup>6</sup>.

Il existe également de nombreuses similitudes culturelles entre les communautés chinoises et autochtones, notamment l'importance accordée aux relations et, en raison de l'existence plus que millénaire des deux cultures, une vision à long terme. On retrouve également des similitudes dans certaines cérémonies et formes d'art, notamment les totems, selon plusieurs leaders autochtones qui ont visité la Chine, plus particulièrement dans les régions où vivent des minorités ethniques chinoises. Un leader autochtone a décrit l'affinité culturelle entre la Chine et les Canadiens autochtones de la manière suivante : « Lorsque nous sortons nos tambours et nos parures, l'atmosphère de la

salle se transforme complètement. Les Chinois comprennent la culture et la tradition. »

Plusieurs échanges culturels ont eu lieu entre les peuples autochtones canadiens et le peuple chinois. En 2008, notamment, des leaders des Premières Nations de la Colombie-Britannique ont visité le comté autonome qiang de Beichuan, Sichuan (Chine) qui avait été frappé par un tremblement de terre. Les Premières Nations de la Colombie-Britannique ont alors fabriqué spécialement un totem pour l'offrir aux habitants de Beichuan, en la mémoire des personnes ayant perdu la vie lors du tremblement de terre de Wenchuan. Des groupes autochtones canadiens ont également participé à la Conférence mondiale de la danse de 2019 à Hefei, en Chine, ainsi qu'à des échanges culturels à Pékin, pendant les Jeux olympiques de 2008. Par ailleurs, des artistes folkloriques chinois de Guizhou ont participé au Festival d'art autochtone canadien de 2014, à Ottawa.

## Des facteurs juridiques et politiques permettent aux Autochtones d'exercer un plus grand contrôle sur les terres et les ressources

Le potentiel de croissance des affaires entre les Autochtones et la Chine est renforcé, en outre, par les développements juridiques et politiques en cours, lesquels ont permis aux communautés autochtones de mieux contrôler leurs terres et leurs ressources. Ces terres renferment certaines des ressources les plus précieuses du Canada.

Le Canada met actuellement en œuvre 25 traités modernes et quatre accords d'autonomie gouvernementale avec des communautés autochtones et les gouvernements provinciaux/territoriaux. Ces accords couvrent six provinces et les trois territoires, soit plus de 40 pour cent de



la masse terrestre du Canada<sup>7</sup>. Les éléments clés des traités modernes prévoient certains droits à l'autonomie gouvernementale et l'établissement de terres visées par un traité, celles-ci étant des terres qui appartiennent à la communauté autochtone et sont gérées par elle. Dans la plupart des cas, les terres visées par un traité ne représentent qu'un pourcentage relativement faible du territoire traditionnel du groupe autochtone. Par exemple, les terres visées par le traité des Nisga'a représentent environ huit pour cent du territoire traditionnel de la nation. Toutefois, les terres visées par un traité représentent une superficie importante dont les communautés autochtones sont propriétaires et se trouvant sous leur contrôle.

En ce qui concerne les zones situées en dehors des terres visées par un traité, plusieurs décisions juridiques rendues au cours des dernières décennies ont clarifié et élargi la nature et la portée des droits des Autochtones sur les terres et les ressources situées dans leurs territoires traditionnels. Ces décisions ont confirmé que les droits et titres ancestraux et les droits issus de traités sont protégés par la Loi constitutionnelle de 1982 et découlent du fait que les peuples autochtones du Canada sont les descendants des peuples et des sociétés gouvernantes qui résidaient en Amérique du Nord bien avant l'arrivée des colons. L'existence de droits ancestraux et de droits issus de traités donne lieu à l'obligation de consultation et d'accommodement, laquelle est une obligation constitutionnelle de la Couronne envers les peuples autochtones et survient lorsque la Couronne envisage une conduite qui pourrait avoir un effet défavorable sur un droit ancestral ou issu d'un traité potentiellement en vigueur. L'obligation de consulter octroie aux communautés autochtones un contrôle considérable sur le développement de leurs terres et ressources traditionnelles et, si elles le souhaitent, le droit d'y participer.

Le droit des communautés autochtones d'influencer les activités qui se déroulent sur leurs terres et ressources traditionnelles et d'y participer découle également d'un certain nombre d'autres sources. Le gouvernement fédéral et le gouvernement de la Colombie-Britannique ont adopté des lois (la BC Declaration on the Rights of Indigenous Peoples Act (DRIPA) et la Federal United Nations Declaration on the Rights of Indigenous Peoples Act (UNDRIP Act)) qui exigent que ces gouvernements prennent toutes les mesures nécessaires pour s'assurer que les lois de la Colombie-Britannique et du Canada soient conformes à la Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones. Leur portée n'a pas encore été définie clairement. Le Canada et la Colombie-Britannique ont fait preuve de lenteur pour mettre en œuvre ces dispositions et le gouvernement fédéral a indiqué que l'adoption de la loi UNDRIP ne signifie pas que l'UNDRIP a prévalence sur les lois canadiennes, ni que le concept de « consentement libre, préalable et informé » octroie un droit de veto aux communautés autochtones. Le gouvernement est plutôt d'avis que l'UNDRIP doit être utilisée comme un outil pour aider à développer, interpréter et appliquer les lois canadiennes<sup>8</sup>. La façon dont l'UNDRIP sera intégrée au droit canadien reste à voir, mais il semblerait que, tout au moins, l'adoption de cette nouvelle loi entraînera des processus de consultation améliorés pour les projets régis par les lois fédérales ou de la Colombie-Britannique et pourrait mener à un contrôle et à une participation accrues des Autochtones aux nouveaux projets.

La DRIPA et l'UNDRIP ne sont en fait qu'une partie d'un mouvement plus large vers la réconciliation avec les peuples autochtones. Dans le cadre des appels à l'action de la Commission de vérité et de réconciliation, le rapport de la Commission demande aux « gouvernements fédéral, provinciaux, territoriaux et municipaux d'adopter et de mettre en œuvre intégralement la Déclaration

7. Gouvernement du Canada : Mise en œuvre des traités modernes et des accords d'autonomie gouvernementale - Rapport annuel provisoire - juillet 2015-mars 2018

8. Débats de la Chambre des communes, 43-2, no 60 (17 février 2021) 1810.

des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones comme cadre de réconciliation. » Les gouvernements de la Colombie-Britannique et du Canada ont fait un pas dans cette direction, mais l'importance de la réconciliation va plus loin.

La Commission de vérité et de réconciliation a défini la réconciliation comme étant :

« l'établissement et le maintien d'une relation mutuellement respectueuse entre les peuples autochtones et non autochtones de ce pays. Pour que cela se produise, il faut qu'il y ait une prise de conscience du passé, une reconnaissance du tort qui a été infligé, une expiation des causes et une action pour changer les comportements »<sup>9</sup>.

L'un des éléments de la réconciliation est la réconciliation économique. L'objectif de la réconciliation économique est de développer des partenariats économiques significatifs avec les communautés autochtones afin de stimuler la prospérité économique, tout en assurant la protection et l'amélioration des valeurs culturelles autochtones et la protection de l'environnement<sup>10</sup>.

L'importance de cette démarche pour les communautés autochtones tient au fait que le Canada reconnaît de plus en plus que le développement économique des terres et des ressources autochtones doit se faire de manière holistique et mutuellement bénéfique. Les entreprises et les investisseurs chinois peuvent augmenter leurs chances de réussir dans les affaires au Canada s'ils comprennent et appliquent les principes de la réconciliation économique.

9. Résumé du rapport final de la Commission de vérité et de réconciliation du Canada, 2015, p. 6.

10. <https://reconciliationcanada.ca/programs-initiatives/economic-reconciliation/>

## 2. Défis Et Solutions

Le potentiel de développement commercial entre la Chine et les Canadiens autochtones est immense, et les communautés autochtones sont intéressées à établir des relations commerciales avec la Chine, comme l'illustrent les nombreuses missions commerciales entre les entreprises autochtones et la Chine au cours des dernières années, et la « China Strategy » élaborée par le Conseil énergétique et minier des Premières Nations de la Colombie-Britannique (FNEMC) en 2017<sup>11</sup>. Cependant, il s'agit jusqu'à présent d'une possibilité largement inexploitée. Seulement 17% des entreprises autochtones ont des clients dans des marchés autres que le Canada et les États-Unis<sup>12</sup>, et il n'y a eu qu'un nombre limité d'interactions commerciales réussies entre des entreprises chinoises et des entreprises et communautés autochtones.

Un certain nombre de facteurs semblent contribuer à ce manque de développement. La bonne nouvelle, c'est qu'il existe des solutions facilement accessibles pour tous ces défis.

### L'accès au financement

Le manque d'accès au capital et au financement est constamment mentionné comme étant un obstacle majeur au développement et à la croissance des entreprises dans les communautés autochtones. Plus particulièrement, la recherche de sources potentielles de financement extérieur et la satisfaction des critères de qualification ou des exigences en matière de prêt constituent des obstacles importants pour de nombreuses communautés et entreprises autochtones<sup>13</sup>.

Un certain nombre de programmes gouvernementaux offrent des prêts et du soutien financier aux entreprises autochtones. Cependant, ces programmes peuvent être difficiles à localiser et à consulter, car ils sont répartis entre plusieurs organismes relevant de différents paliers du gouvernement. Ces programmes sont également perçus comme étant d'une moindre valeur<sup>14</sup>.

Les investissements et les capitaux chinois sont considérés par de nombreuses entreprises autochtones comme une solution potentielle au manque d'accès au capital. Les recherches menées par le CCBC au sujet de la perspective des entreprises autochtones sur la possibilité d'entreprendre des affaires en Chine ont révélé qu'au-delà des capacités et de l'expertise de la Chine en matière de fabrication et de son potentiel en matière d'exportation et de fourniture de matériaux et de composants pour la production, c'est le potentiel de la Chine en tant que source de capitaux d'investissement et de financement qui est considéré comme la motivation la plus convaincante pour entrer en affaires avec la Chine.

Il semble également que les entreprises chinoises soient disposées à investir d'une manière bénéfique pour les communautés autochtones. Pendant un certain temps, la participation

11. <http://fnemc.ca/wp-content/uploads/2015/07/FNEMC-China-Strategy-Document-2017.pdf>

12. CCAB, page 18.

13. CCAB, pages 33-34.

14. CCAB aux pages 7 et 41.

économique des Autochtones à l'exploitation des ressources principales s'articulait surtout autour de la négociation d'accords sur les impacts et les avantages. Les communautés autochtones cherchent toutefois de plus en plus à participer à de grands projets en tant que partenaires financiers. Les investisseurs chinois sont prêts à envisager cette possibilité<sup>15</sup>, ce qui offre aux communautés autochtones une occasion importante de renforcer leur autodétermination économique.

## La taille des entreprises et des communautés autochtones

Alors que de nombreuses entreprises chinoises actives au Canada sont très grandes et bien établies, et dans certains cas ce sont des entreprises d'État, de nombreuses entreprises et communautés autochtones au Canada sont de petite taille et se trouvent à un stade précoce de développement. Comme l'a dit le leader d'une communauté autochtone, le marché chinois semble souvent « hors de portée » et trop difficile d'accès. En outre, de nombreuses communautés autochtones, en particulier celles situées dans des régions riches en ressources, sont souvent submergées de projets présentés par les promoteurs et n'ont pas la capacité de s'engager correctement auprès des investisseurs chinois. Il peut donc être difficile pour les entités autochtones de négocier et de faire des affaires avec leurs partenaires chinois potentiels.

Cependant, comme nous le verrons plus en détail ci-dessous, le recours à des coentreprises ou à des coalitions avec d'autres communautés ou entreprises autochtones peut leur permettre d'acquérir l'envergure et l'expérience nécessaires pour collaborer efficacement avec leurs homologues chinois. Il est tout aussi important de faire connaître aux milieux d'affaires autochtones les entreprises autochtones qui ont réussi à s'implanter

en Chine, car le marché chinois leur paraîtra moins inaccessible.

## Barrières culturelles et manque de connaissances et de compréhension

Il existe des barrières linguistiques et culturelles évidentes entre les Canadiens autochtones et leurs homologues chinois. Mais l'obstacle le plus important réside dans un manque de compréhension mutuelle, ce qui entrave le développement des affaires. De nombreuses entreprises chinoises qui font des affaires au Canada, en particulier celles qui sont impliquées dans l'extraction des ressources, ne sont pas conscientes de l'obligation de consulter et d'accommoder les intérêts autochtones, ou considèrent qu'il ne s'agit que d'un exercice nécessaire pour cultiver des relations. Les entreprises chinoises ignorent en grande partie que les droits des autochtones sont protégés par la Constitution et ne sont pas conscientes de la relation qu'entretiennent les peuples autochtones avec la terre<sup>16</sup>. Les investissements et les initiatives d'affaires des Chinois avec les Canadiens autochtones ne pourront se développer correctement tant que les investisseurs chinois n'auront pas appris et compris les droits des peuples autochtones, et tant qu'ils n'auront pas compris que le développement économique doit s'accompagner de la protection et de la valorisation des valeurs culturelles autochtones et de la protection de l'environnement. Il est tout aussi important que les investisseurs chinois comprennent que le soutien et la participation des Autochtones au développement des projets réduisent considérablement le risque réglementaire et l'incertitude qui accompagnent souvent le développement de grands projets au Canada. Le respect des droits des Autochtones ne constitue pas seulement la conduite qui s'impose - il génère également des résultats mutuellement bénéfiques pour les deux parties.

15. C.-B. Conseil de l'énergie et des mines des Premières Nations : BC First Nations - China Strategy : Innovative Partnerships, 2017 (« FNEMC »), aux pages 9-10.

16. FNEMC, aux pages 9 et 10.



En même temps, les recherches menées par le CCBC et par les rédacteurs du présent rapport indiquent qu'il y a un manque général de compréhension et de connaissances parmi les communautés autochtones au sujet du marché chinois, des possibilités qu'il représente et du soutien disponible pour aider les entreprises canadiennes à s'engager en Chine. Il existe un besoin crucial d'informations de base et de programmes éducatifs pour démystifier le marché chinois auprès des entrepreneurs autochtones, ainsi que pour favoriser leur mise en relation avec des entrepreneurs chinois et avec les communautés d'affaires sino-canadiennes. Une partie de la solution consiste à fournir des exemples concrets de réussite entre les entreprises autochtones et la Chine. Nous présentons dans le chapitre qui suit quelques-uns de ces exemples.

## Structure des affaires et des transactions

Pour les raisons évoquées dans ce chapitre, il semble que les structures commerciales traditionnelles ne répondent pas entièrement à la nécessité d'identifier, de garantir, de financer et de développer des possibilités commerciales liées aux Autochtones pour les investisseurs chinois et le marché chinois. Il est

nécessaire d'adapter ou de créer des mécanismes capables d'attirer les investissements, les talents et l'attention des consommateurs, et qui peuvent également résister aux tensions des relations géopolitiques. Certains de ces problèmes ont été identifiés dans la stratégie du FNEMC pour la Chine.

L'identification des possibilités nécessite la capacité de rassembler, d'analyser et d'échanger des informations et des renseignements commerciaux. Certains chefs d'entreprise autochtones ont suggéré la création d'un centre national d'information commerciale, géré par une organisation autochtone nationale ou en collaboration avec d'autres entités disposant de l'expertise nécessaire.

Des discussions ont également eu lieu sur la création de fonds d'investissement, d'alliances ou de coopératives autochtones pour rassembler et développer des pistes commerciales dans des secteurs sélectionnés. Cela pourrait en partie résoudre le problème de l'échelle commerciale. D'après les recherches menées par les rédacteurs du présent rapport, il semble que les investisseurs chinois, y compris les entrepreneurs sino-canadiens, soient favorables à cette idée.



## Produits et « niches » de marché, canaux

Bien que le marché chinois et la demande potentielle de produits autochtones soient énormes, l'un des premiers problèmes auxquels sont confrontés les entrepreneurs autochtones qui souhaitent accéder au marché chinois est de savoir comment fabriquer ou fournir des produits qui répondent aux attentes des consommateurs chinois ou s'approvisionner en de tels produits. Par exemple, le tourisme, y compris l'écotourisme, axé sur les Autochtones, est devenu une « niche » pour un nombre croissant de touristes chinois, mais il reste encore beaucoup à faire pour tirer parti de la demande et des opportunités afin de générer des activités durables.

Compte tenu de la petite taille de la plupart des entreprises autochtones, un autre défi consiste à présenter et à promouvoir leurs produits ou leurs possibilités auprès d'un marché géographiquement éloigné, même si des canaux de commerce électronique sont disponibles. Ce problème est encore plus aigu dans les secteurs autres que ceux de l'énergie et des ressources naturelles. En outre,

les entrepreneurs autochtones doivent s'attaquer à la question de l'image de marque de leurs produits, dans le cadre du problème plus général qu'est le manque de reconnaissance des marques des produits canadiens dans le marché chinois.

La solution réside peut-être en partie dans l'esprit d'entreprise et les ressources des entreprises sino-canadiennes, dont beaucoup ont établi des relations et des contacts dans le marché chinois. Un nombre croissant d'entreprises sino-canadiennes, dont certaines sont membres du CCBC, peuvent potentiellement jouer un rôle important à cet égard.



# 3. Vers Des Modèles De Réussite

## Clearwater Seafoods

Clearwater Seafoods a une longue histoire de transactions réussies dans le marché chinois. Clearwater a été la première entreprise canadienne de fruits de mer à ouvrir un bureau de vente en Chine, au milieu des années 1990, et elle génère des revenus importants de ses activités en Chine.

En 2020, la Mi'kmaq Coalition a acquis une participation de 50% dans Clearwater. La Mi'kmaq Coalition a été formée par les communautés de Membertou, Miawpukek, Paqtnekek, Pictou Landing, Potlotek, Sipekne'katik et We'koqma'q, situées en Nouvelle-Écosse et à Terre-Neuve-et-Labrador.

L'acquisition de Mi'kmaq est remarquable en ce qu'elle représente l'une des plus importantes prises de participation d'une communauté autochtone au Canada, et l'un des rares exemples d'une communauté autochtone faisant des affaires avec la Chine à grande échelle.

Elle est également remarquable par la manière dont elle a été réalisée. Aucune des communautés autochtones individuelles n'avait la capacité d'obtenir le financement ou d'entreprendre l'achat par ses propres moyens. La mise en place de la coalition était absolument essentielle pour mener à bien l'acquisition. La participation de l'Autorité financière des Premières Nations (AFPN) a également été un élément clé de la réussite de la transaction. L'AFPN a joué un rôle essentiel dans le financement de l'acquisition et a été une bonne ressource pour la coalition.

L'importance de l'accès à une expertise extérieure est l'une des principales leçons à tirer du succès de la transaction Clearwater. Le chef Terrance Paul, de la Première nation de Membertou, note qu'en plus de l'aide de l'AFPN, la coalition a été grandement aidée par l'expérience commerciale et les conseils que lui a fournis Premium Brands, son partenaire dans la transaction. Un autre élément clé a été le travail que Membertou a entrepris avec le Conseil de gestion financière des Premières Nations (CGF) pour mettre en place de bonnes pratiques en matière de

gouvernance et de finance. En 2015, Membertou est devenu le premier groupe autochtone au Canada à obtenir un certificat de système de gestion financière par le FMB. Cela permet à Membertou d'emprunter à de meilleures conditions et rassure les partenaires commerciaux potentiels que les entreprises de cette Première Nation sont bien gérées.

Le chef Paul note qu'il existe plusieurs autres organisations nationales et régionales qui peuvent fournir des conseils et de l'aide aux communautés autochtones. Par exemple, Ulnooweg Development Group Inc. fournit aux entreprises et aux communautés autochtones du Canada atlantique du financement, des outils commerciaux, du mentorat et des initiatives stratégiques. De manière plus générale, des communautés prospères comme Membertou peuvent également servir de mentors auprès d'autres communautés qui cherchent de nouvelles ouvertures commerciales.

## NorthernNations Cooperative

NorthernNations Cooperative est une coopérative détenue à 100% par des membres autochtones qui cherche à canaliser le pouvoir économique collectif des communautés, des personnes et des organisations autochtones du Canada pour atteindre l'équité économique au Canada. NorthernNations vise à atteindre ces objectifs en s'attaquant aux principaux obstacles au développement économique autochtone, notamment le manque d'accès au capital et la difficulté de créer des économies d'échelle. NorthernNations est en train de constituer un important fonds de capital privé destiné à être investi dans des entreprises et des projets bénéficiant aux populations et aux communautés autochtones et utilise un modèle d'entreprise coopérative afin d'accéder au pouvoir collectif des communautés autochtones. Il ne s'agit pas seulement de leur donner accès au capital – le modèle de NorthernNations comprend également un co-investissement effectué par les communautés autochtones – afin de renforcer leur participation économique.



NorthernNations vise des investissements dans un large éventail de secteurs économiques, notamment le pétrole et le gaz, l'exploitation minière, l'éolien, le solaire, la géothermie et les assurances. L'échelle et la portée des entreprises et des grands projets qui feront partie du portefeuille d'investissements de NorthernNations permettront aux entreprises et aux communautés autochtones d'étendre leur portée dans les marchés internationaux, y compris la Chine.

## LNG Canada

LNG Canada représente l'un des plus grands investissements énergétiques de l'histoire du Canada. Il s'agit d'une coentreprise entre plusieurs sociétés pétrolières et gazières internationales, dont PetroChina Company Limited. PetroChina est le plus grand producteur et fournisseur de pétrole et de gaz de la Chine.

LNG Canada offre des avantages économiques substantiels aux entreprises et aux personnes autochtones, notamment en matière d'emploi, de contrats, de soutien social, d'accords en matière d'avantages, d'arrangements commerciaux et de programmes de formation.

Le projet accorde la priorité à la passation de contrats et à l'approvisionnement avec des entreprises autochtones ainsi qu'avec des entreprises locales. En juin 2021, LNG Canada, ses entrepreneurs et ses sous-traitants ont attribué environ 3,4 milliards de dollars de contrats et

de marchés à des entreprises de la Colombie-Britannique. Sur ce montant, plus de 2,7 milliards de dollars ont été attribués à des entreprises autochtones et locales.

LNG Canada et ses sous-traitants sont tous tenus de suivre une politique favorisant l'embauche locale laquelle évalue les candidats qualifiés et donne la priorité au recrutement de membres de la Première Nation Haisla, de la Première Nation Kitselas, de la Première Nation Kitsumkalum, de la Première Nation Gitga'at, de la Nation Gitxaala, de la Première Nation Metlakatla et de la Bande Lax Kw'alaams. En 2021, 336 travailleurs autochtones ont été employés par le projet.

LNG Canada a investi plus de 4 millions de dollars dans des programmes de développement de la main-d'œuvre, notamment des programmes de formation et de développement de métiers, conçus pour accroître la participation des communautés autochtones et des résidents de la région. Le projet offre également des programmes de financement dont bénéficiera la communauté locale dans un certain nombre de domaines, notamment l'éducation, l'environnement, le développement des compétences et des entreprises, ainsi que le bien-être de la communauté<sup>17</sup>.

En outre, les communautés autochtones ont reçu des millions de dollars en paiements découlant des accords conclus par LNG avec les communautés autochtones et le gouvernement provincial<sup>18</sup>.

17. 2021 Q2 LNG Canada Social Management Roundtable / CLISMP Update aux pages 18-19.

18. <https://www2.gov.bc.ca/gov/content/environment/natural-resource-stewardship/consulting-with-first-nations/first-nations-negotiations/natural-gas-pipeline-benefits-agreements>



Si LNG Canada a fourni des avantages économiques considérables aux communautés autochtones locales, son apport est d'une autre dimension. Crystal Smith, conseillère en chef de la Nation Haisla, a déclaré que « LNG Canada est une réconciliation économique pour les Haisla »<sup>19</sup>.

## Coast Tsimshian Resources

La société Coast Tsimshian Resources, qui appartient entièrement à la Bande Lax Kw'alaams, est l'un des premiers exemples d'engagement autochtone réussi dans le marché chinois.

En 2005, la Bande de Lax Kw'alaams a acheté des droits de coupe dans le cadre de la vente de la faillite de Skeena Cellulose, en payant 4,8 millions de dollars pour la licence d'exploitation forestière no 1. L'un des problèmes auxquels Coast Tsimshian a été immédiatement confrontée a été de trouver un marché pour la pruche et le sapin baumier de qualité inférieure produits dans la région visée par la licence. Comme il n'y avait pas d'acheteurs locaux pour sa marchandise, Coast Tsimshian s'est tournée vers l'Asie et a vendu son bois en Chine, au Japon et en Corée. Un élément clé de sa stratégie a été l'ouverture d'un bureau commercial à Beijing<sup>20</sup>.

Cette stratégie a été couronnée de succès. Les revenus annuels de l'entreprise ont varié entre 12 et 40 millions de dollars au cours de la décennie

qui a suivi l'achat de la licence Tree Farm, et elle a créé environ 120 emplois à temps plein dans les secteurs de l'exploitation forestière, du camionnage, de l'écorçage et du débardage. Il s'agit d'un revirement de situation frappant pour une communauté qui connaissait un taux de chômage de 80% au moment de l'achat de la licence. Les revenus tirés de l'exploitation forestière ont également permis aux Lax Kw'alaams d'élargir leur portefeuille économique, la Bande devenant propriétaire d'une société de portefeuille immobilier, d'une entreprise de taxi nautique et d'une usine de cèdre, et investissant dans un certain nombre de coentreprises<sup>21</sup>.

Par ailleurs, le plan d'affaires des Tsimshians de la côte protège les valeurs environnementales et culturelles tout en fournissant des revenus et des emplois. Les Lax Kw'alaams ont adopté une vision à long terme de leurs objectifs commerciaux et veulent que les permis d'exploitation forestière produisent des revenus et des emplois pour leur communauté, non seulement aujourd'hui, mais pour les 250 années à venir<sup>22</sup>.

19. Le Conference Board du Canada : « A Tide of Opportunity. Liquefied Natural Gas Development in B.C. and Its Impact on Indigenous Communities. » Novembre 2020, à la page 14.

20. <http://www.firstnationsdrum.com/2011/08/the-lax-kwalaam-trading-with-china/>

21. <https://www.cbc.ca/radio/checkup/open-for-business-how-the-lax-kw-alaams-first-nation-revitalized-forestry-in-b-c-s-northwest-1.4679852>

22. <https://vancouversun.com/news/coastal-first-nations-loggers-land-china-export-deal>

## 4. Prochaines Étapes

Le manque d'accès au capital, la taille et l'échelle des entreprises autochtones et un manque de compréhension mutuelle constituent des obstacles à l'interaction entre les entreprises autochtones et chinoises. Toutefois, comme l'illustrent les exemples de réussite cités dans ce rapport, il existe des solutions faciles à mettre en œuvre pour relever tous ces défis. À mesure que les économies autochtone et chinoise se développent, le potentiel d'affaires et d'investissements mutuellement bénéfiques est immense. S'engager avec succès dans le marché chinois demandera du travail, mais la communauté d'affaires autochtone, en pleine croissance et de plus en plus influente, est bien placée pour relever ces défis, et il y aura sans aucun doute de nombreuses autres réussites à venir.

Pour cela, il est recommandé aux entreprises et aux entrepreneurs autochtones d'envisager en premier les étapes suivantes pour acquérir des connaissances sur la Chine. Ce besoin de connaissances fait défaut à bon nombre de PME et de groupes de développement économique canadiens, autochtones ou non. Il est important pour toute organisation de comprendre le rôle de la Chine dans l'évolution de l'environnement commercial afin de s'assurer qu'elle est compétitive et stratégique dans ses relations économiques mondiales. Le renforcement des capacités des communautés d'affaires autochtones peut inclure les éléments suivants :

- une formation pour comprendre les consommateurs chinois et comment les atteindre
- l'apport de soutien pour l'exécution d'une vérification diligente afin de trouver de bons partenaires
- une meilleure compréhension des politiques économiques de la Chine, en particulier du 14<sup>e</sup> plan quinquennal, afin d'évaluer dans quelle mesure les besoins chinois correspondent aux capacités canadiennes et autochtones
- l'acquisition de compétences en matière de négociation avec les parties prenantes chinoises
- une meilleure compréhension de la culture d'entreprise de la Chine
- éventuellement, un centre d'information national pour faciliter la circulation et le partage des informations et des pistes commerciales
- la création de structures commerciales permettant de saisir des occasions d'affaires à des échelles et avec des exigences différentes
- l'établissement de relations avec des entreprises et des organisations sino-canadiennes.

Parallèlement, il est également nécessaire d'aider les interlocuteurs chinois à comprendre les communautés autochtones, notamment en ce qui concerne :

- les facteurs juridiques, culturels et politiques pertinents
- les différences culturelles
- les possibilités offertes aux communautés autochtones et au sein de ces communautés
- les modèles et les structures d'investissement et de collaboration

Cela peut être fait avec des entreprises chinoises déjà présentes au Canada et des entreprises sino-canadiennes, ainsi que par l'entremise d'une sensibilisation plus large en Chine. Bon nombre de ces efforts peuvent être déployés immédiatement. Après la reprise des voyages réguliers entre le Canada et la Chine, la circulation des personnes dans les deux sens peut améliorer la compréhension et les possibilités de développement commercial.

## **À PROPOS DE DENTONS**

Dentons, le plus grand cabinet d'avocats au monde, se démarque de par sa structure même. Nos 20 000 professionnels œuvrant dans plus de 200 bureaux répartis dans plus de 80 pays peuvent vous aider à faire croître, à protéger, à exploiter et à financer votre entreprise. Fort de sa démarche polycentrique axée sur les résultats ainsi que de son engagement à favoriser l'inclusion, la diversité et l'équité et à valoriser les facteurs ESG, Dentons défie le statu quo afin de garder le cap sur ce qui vous importe le plus.

**[www.dentons.com](http://www.dentons.com)**

© 2022 Dentons. Dentons est un cabinet d'avocats mondial qui fournit des services à sa clientèle par l'intermédiaire de ses cabinets membres et des membres de son groupe partout dans le monde. Le présent document n'est pas destiné à servir d'avis d'ordre juridique ou autre et vous ne devriez pas agir, ou vous abstenir d'agir, sur la foi de son contenu. Veuillez consulter les avis juridiques à l'adresse [dentons.com](http://dentons.com).