

*SECRETARIAT
AUX ALLIANCES ÉCONOMIQUES
DE LA NATION CRIE
- ABITIBI-TÉMISCAMINGUE*



*SECRETARIAT
TO THE CREE NATION -
ABITIBI-TEMISCAMINGUE
ECONOMIC ALLIANCE*

Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue



Chaire Desjardins en développement des petites collectivités

Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue

Il suffit de se promener dans les centres villes de Val-d'Or, Amos ou Notre-Dame-du-Nord durant les fins de semaine pour se rendre compte que les Autochtones sont nombreux à magasiner dans ces villes. Pourtant, très peu de données sur l'apport économique des Autochtones en région n'étaient disponibles jusqu'à maintenant.

Les statistiques démographiques concernant les peuples algonquins, cris et inuits font état de populations jeunes et en forte croissance qui vivent essentiellement sur les réserves. Leur situation économique est défavorable sur le plan de l'emploi et des revenus en comparaison avec celle des Québécois. Les communautés cries bénéficient cependant de fonds de développement importants suite aux Accords de la Baie-James signés en 1975 et plus récemment depuis la Paix des Braves en février 2002.

Au Québec
Algonquins : 9 278 hab.
Cris : 15 582 hab.
Inuit : 10 202 hab.

Source : MAINC 2005

Selon une étude sur les régions périphériques du Québec¹, l'Abitibi-Témiscamingue semble mieux résister aux difficultés économiques que d'autres régions éloignées. Peut-on établir un lien entre la présence des populations autochtones dans notre région et la situation économique observée ? C'est ce à quoi notre enquête a tenté de répondre.

L'enquête : 110 entreprises de la région ayant des liens économiques avec les Autochtones ont été interrogées par téléphone durant l'été 2006. La sélection des entreprises s'est effectuée à partir d'une liste de 250 entreprises composant le fichier de contacts du Secrétariat aux Alliances Économiques Nation Crie – Abitibi-Témiscamingue et a été complétée par 60 autres entreprises afin de couvrir l'ensemble du territoire régional et de toucher différents secteurs d'activités. L'enquête a porté sur la nature et le volume des relations économiques ainsi que sur la perception par les chefs d'entreprises de ces relations.

	Abitibi-Témiscamingue	Nord-du-Québec	Québec
Population non autochtone			
Taux de chômage	13,7 %	12,1 %	8,1 %
Revenu moyen d'emploi	28 847 \$	33 502 \$	29 999 \$
Population autochtone			
Taux de chômage	21,1 %	17,6 %	18,5 %
Revenu moyen d'emploi	21 506 \$	19 959 \$	21 725 \$

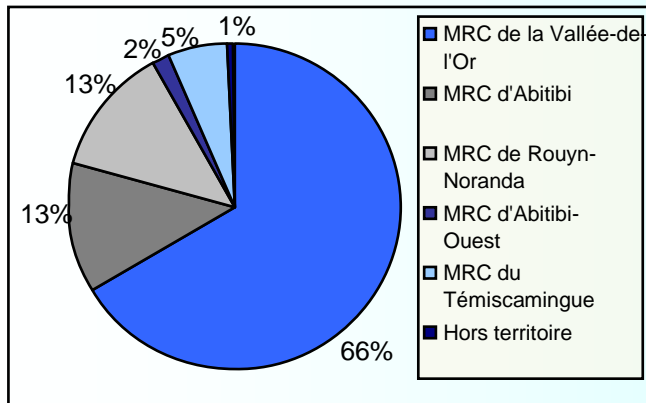
Source : Statistiques Canada. Recensement de 2001. Profil des communautés autochtones.

¹ CHENARD, P., POLÈSE, M. et R. SHEARMUR (2005). L'évolution économique et démographique et les perspectives de développement des régions périphériques du Québec. INRS-Urbanisation, culture et société, Montréal.

Pour les entreprises de la région, les Autochtones sont surtout des clients

Les relations économiques entre les entreprises de la région et les Autochtones sont surtout fondées sur des échanges marchands : les Autochtones sont présents dans la vie des entreprises principalement en tant que clients, parfois en tant que salariés et très rarement en tant qu'actionnaires (il s'agit de quelques entreprises criees ou algonquines installées hors réserve).

Localisation des entreprises interrogées



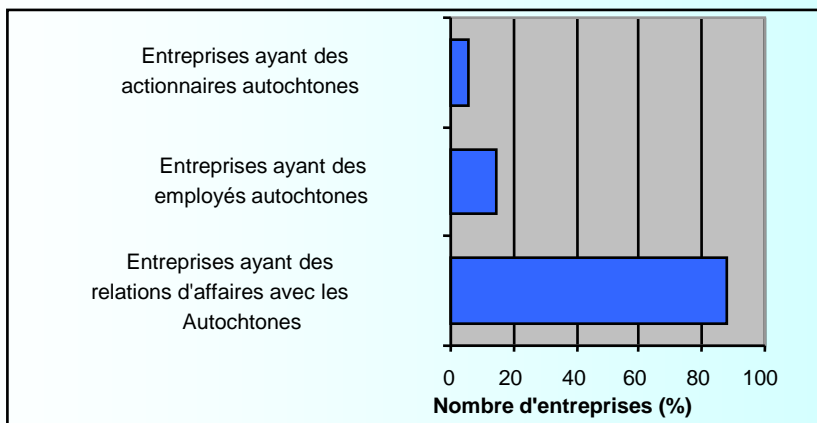
Source : LARESCO/Chaire Desjardins, *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, 2006.

Des entreprises situées en majorité dans la Vallée-de-l'Or

Les entreprises interrogées se situent principalement dans la Vallée-de-l'Or, puis dans les MRC de Rouyn-Noranda et d'Abitibi. Elles figurent en nombre plus limité au Témiscamingue et sont quasiment absentes dans la MRC d'Abitibi Ouest. L'échantillon de départ privilégiait déjà cette distribution d'entreprises et le phénomène s'est accentué par un taux de réponse à l'enquête

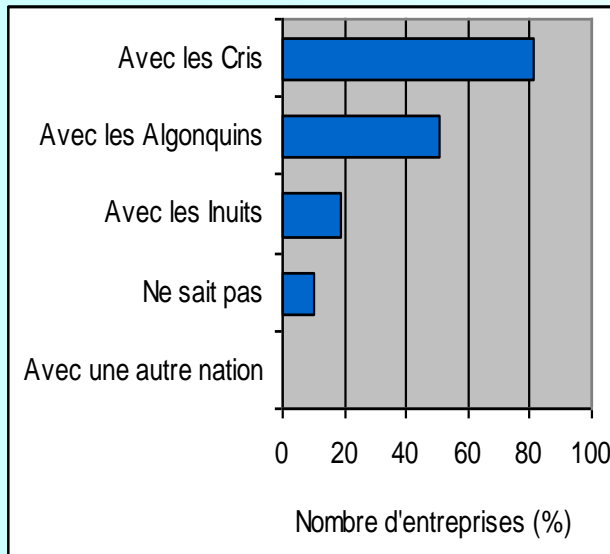
Entreprises ayant des relations économiques avec les Autochtones : définies comme ayant au moins un des trois types de relations suivants : avoir des actionnaires autochtones, avoir des employés autochtones ou avoir des relations d'affaires (vente ou achat) avec des Autochtones.

Nature des échanges économiques



Source : LARESCO/Chaire Desjardins, *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, 2006.

Nations avec lesquelles les entreprises font affaire



Source : LARESCO/Chaire Desjardins, *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, 2006.

Différents types de nations et de clients autochtones font affaire avec les entreprises interrogées. Trois nations apparaissent en ordre décroissant : les Cris, les Algonquins et les Inuits. Les Conseils de Bande, les individus et les entreprises constituent les principaux clients autochtones des entreprises. De nombreuses entreprises sont amenées à envoyer leurs commandes ou à travailler directement sur les réserves, mais une autre partie de leurs activités s'effectue sur place. Ainsi, les entreprises de la région se déplacent sur les réserves et les différents types de clients autochtones se déplacent aussi en région.

Une clientèle jugée importante, mais non essentielle à l'activité des entreprises

Une grande majorité des entreprises interrogées estiment que leurs échanges commerciaux avec les Autochtones sont importants. Mais, elles ne pensent pas que cette clientèle soit essentielle à leur survie. La clientèle autochtone apparaît plutôt comme contribuant à la bonne marche de l'entreprise.

Le chiffre d'affaires moyen attribuable à la clientèle autochtone illustre bien cette information. D'une moyenne de 14,9 % pour l'ensemble des entreprises ayant déclaré avoir des relations d'affaires avec les Autochtones, il représente un montant de 100 millions de dollars. Ce taux varie selon la localisation des entreprises. La MRC de la Vallée-de-l'Or enregistre le plus fort taux, (17,9%), suivie par la MRC du Témiscamingue, (9,8%) puis celle d'Abitibi avec 8,1 % et Rouyn-Noranda avec 5,6 %.

Quelques avantages et problèmes rencontrés par les entreprises

Avantages

- Clientèle facile, agréable et fidèle
- Développement mutuel
- Avantage stratégique à commercer avec les Autochtones

Problèmes

- Délais de paiement
- Manque d'organisation des administrations et des individus
- Problèmes de communication

Chiffre d'affaires attribuable à la clientèle autochtone par MRC

	Proportion moyenne du chiffre d'affaires (%)	Médiane (%)
MRC de la Vallée-de-l'Or	17,9	10
MRC du Témiscamingue	9,8	10
MRC d'Abitibi	8,1	5
MRC de Rouyn-Noranda	5,6	5
MRC d'Abitibi-Ouest*	n.d	n.d
Toutes les MRC	14,9	10

*Les effectifs trop faibles des entreprises situées dans la MRC d'Abitibi-Ouest ne nous ont pas permis de calculer un taux.

Source : LARESCO/Chaire Desjardins, *Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue*, 2006.

Le tiers des entreprises développent des partenariats avec les Autochtones

Un tiers des entreprises interrogées ayant des relations d'affaires avec les Autochtones ont déclaré avoir développé des partenariats avec leur clientèle autochtone. Les entreprises du secteur de la construction, des services professionnels, du transport et du domaine minier sont celles qui ont le plus développé de partenariats. Ceux développés par les entreprises de commerce de détail et celles du secteur hôtelier concernent plutôt des commandites allouées à leurs clients réguliers sous la forme de participation financière à des événements autochtones tels que les tournois sportifs. Ils peuvent aussi concerner des ententes relatives à la distribution de leurs produits ou services sur les réserves comme par exemple des services de réparation de voitures ou des services bancaires.

Les partenariats d'affaires, définis comme étant une entente formelle entre l'entreprise et son client ou son fournisseur, ont concerné des commandites, la mise en place de services dans les communautés, des initiatives de formation ou contrats de travail ou parfois des joint-ventures entre deux compagnies.

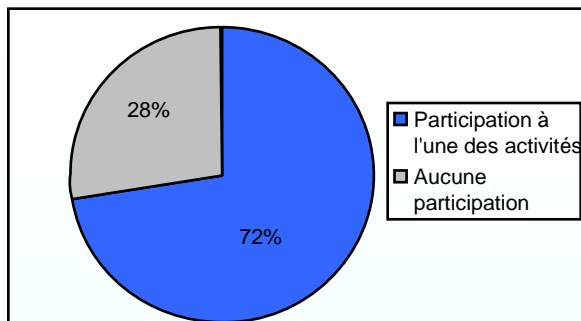
« Une relation basée sur la confiance »

Presque la totalité des entreprises estiment entretenir des relations harmonieuses avec leurs clients ou fournisseurs autochtones. La confiance et le respect entre l'entreprise et les clients autochtones sont considérés comme essentiels pour l'établissement de relations durables.

Le SAENCAT contribue au développement des relations d'affaires selon les répondants

L'enquête a révélé que 76 % des entreprises interrogées estiment que le Secrétariat aux Alliances Nation Crie/Abitibi-Témiscamingue favorise le développement des relations d'affaires. Par ailleurs, 72 % des répondants ont déjà participé à une activité mise en place par cet organisme.

Participation à une activité du SAENCAT



Source : LARESCO/Chaire Desjardins, Enquête sur les relations économiques entre les Autochtones et les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue, 2006.

L'enquête a révélé que les échanges économiques entre les entreprises de l'Abitibi-Témiscamingue et les Autochtones sont surtout fondés sur des relations fournisseurs-clients et que l'intégration des Autochtones au marché du travail non-Autochtone reste très faible. La clientèle autochtone est considérée comme importante mais non essentielle à l'activité des entreprises. Elle est également perçue comme fidèle et agréable à servir. L'enquête montre aussi que l'implication économique des nations autochtones fréquentant la région est à la hauteur de leur présence démographique. Ils font maintenant partie de la vie économique régionale.

Auteurs : Anne Cazin, Augustin Épenda, Andréanne Sauvageau

Cette étude a été financée par le Secrétariat aux Alliances Économiques Nation Crie-Abitibi-Témiscamingue.



L'étude est disponible en ligne à l'adresse suivante : <http://web2.uqat.ca/chairedesjardins/>



Chaire Desjardins
en développement des petites collectivités

Université du Québec
en Abitibi-Témiscamingue

LARESCO

Janvier 2007