

Transition

Khot-La-Cha : hausse de 30 pour 100 du chiffre d'affaires dans une boutique d'artisanat

par Ruth McVeigh

Khot-La-Cha est une société de North Vancouver renommée dans le monde entier pour la qualité de ses produits. De nombreuses sociétés de la Colombie-Britannique pourraient probablement prétendre la même chose. Mais Khot-La-Cha (du nom du père de la propriétaire, le chef **Khot-La-Cha Simon Baker**) est une entreprise autochtone dirigée par une femme et, au cours des dix dernières années, malgré le déclin général de l'économie provinciale, ses ventes brutes ont augmenté de 30 pour 100.

Khot-La-Cha, qui signifie « bon cœur », a été établie en 1968 et vend l'artisanat traditionnel du peuple squamish de la côte du Nord-Ouest. Mais la façon dont **Nancy Nightingale** a remporté son succès phénoménal n'a rien de traditionnel. Madame Nightingale a acheté cette entreprise en 1989 de sa mère, **Emily Baker**, à une époque où les entreprises étaient généralement transférées de père en fils. Les parents de M^{me} Nightingale lui ont non seulement inculqué un profond sentiment de fierté de son patrimoine, mais l'ont aussi encouragée à apprendre à survivre dans la société.

« Le fait d'avoir été finaliste pour le Prix de l'entrepreneur de l'année en 1994 m'a ouvert beaucoup de portes, a indiqué M^{me} Nightingale. Deux directeurs de banque sont venus me voir à mon commerce pour me demander s'ils pouvaient m'être utiles. De plus, le ministère de l'Industrie m'a reconnue comme modèle en matière de soutien des droits des femmes autochtones. »

En 1995, le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien ainsi que le ministère des Affaires étrangères et du Commerce international, avec Entreprise autochtone Canada, ont



Un totem sculpté sert de poutre principale à l'intérieur de la galerie.

permis à Khot-La-Cha et à dix autres entreprises autochtones d'envoyer des représentants à la foire commerciale annuelle qui se tient chaque automne à Francfort, en Allemagne. Ce voyage avait pour but d'accroître ses attentes d'exportation par les Autochtones.

Madame Nightingale décrit son expérience de cette façon : « C'était une énorme foire, un marché pour toute l'Europe. D'habitude, ça prend des années pour y obtenir un stand, mais les organisateurs voulaient réellement que des Autochtones du Canada y soient représentés et ils nous en ont donc donné un. Depuis, j'y suis allée deux fois à mes propres frais, mais je pense qu'il faudra de cinq à dix ans avant de réellement percer ce marché. De nombreux Européens préfèrent effectuer ce genre d'achat lorsqu'ils sont en visite au Canada », ajoute-t-elle. Khot-La-Cha expédie de l'artisanat aux États-Unis, en Europe, en Chine et au Japon, et ce marché connaît une croissance soutenue.



Nancy Nightingale a acheté l'entreprise de sa mère en 1989.

Le 24 juillet 1999, Khot-La-Cha a marqué une nouvelle époque en aménageant une nouvelle galerie en cèdre de deux étages « dans le style d'une longue maison ». Cette boutique présente un attrait touristique réel et on y trouve des

« **Khot-La-Cha : Hausse de...** »
suite à la page 2

Une entreprise de placement dans le secteur de la santé aide les personnes à se trouver du travail

par Raymond Lawrence

Même si l'augmentation de la demande nationale pour les travailleurs de la santé est préoccupante, on entrevoit la lumière au bout du tunnel.

Situé sur le campus de l'Université Lakehead, le bureau de coordination du recrutement des Autochtones, l'Aboriginal Recruitment Coordination Office (ARCO), créé récemment, aide les prestataires de soins de santé ayant des clients autochtones à se mettre en rapport avec des employés qualifiés. Cette organisation du nord de l'Ontario est relativement nouvelle, mais elle planifie déjà des projets qui devraient inciter un plus grand nombre d'Autochtones à choisir une carrière dans le domaine de la santé. Les étudiants autochtones sont ainsi encouragés d'apprendre qu'il y aura des débouchés pour eux une fois leurs études postsecondaires terminées.

ARCO vise à aider les organisations autochtones de tout l'Ontario — ainsi que les organisations non autochtones de la province qui offrent des services à des clients autochtones — qui recherchent des employés dans les domaines des soins de santé et des services sociaux. Parmi ces postes, mentionnons notamment les infirmiers, les médecins, les travailleurs de la santé mentale, les diététistes, les nutritionnistes et les représentants de la

santé communautaire. Les avis d'emplois vacants sont entrés dans la banque de données, laquelle parcourt les fichiers pertinents aux fins de la production d'une liste de candidats dont les qualités correspondent le plus aux exigences du poste. Les résultats de cette recherche sont ensuite remis à l'employeur éventuel pour qu'il organise des entrevues suivant ses besoins. Ce service est gratuit aussi bien pour les Autochtones qui s'inscrivent dans la banque de données que pour les employeurs éventuels qui l'utilisent.

Les nouvelles sont bonnes pour les Autochtones qui cherchent du travail dans le domaine de la santé, car celui-ci offre des possibilités d'emploi et de carrière. En fait, il existe une pénurie de personnes qualifiées dans certains cas. « Une partie de notre mandat consiste essentiellement à encourager les gens à poursuivre une carrière dans les domaines de la santé et des services sociaux », a déclaré la directrice d'ARCO, **Donna Lyons**. ARCO espère pouvoir encourager les élèves plus âgés des écoles primaires des réserves à envisager une carrière dans le domaine de la santé, et ce, en leur présentant des modèles et en les sensibilisant davantage aux possibilités offertes.

« Pour bien répondre aux besoins d'embauchage des organisations autochtones, nous recrutons activement des

personnes qui possèdent une formation et de l'expérience dans les domaines des soins de santé et des services sociaux et qui aimeraient travailler dans un milieu autochtone, puis nous les inscrivons dans notre système, a indiqué M^{me} Lyons. En même temps, nous encourageons les organisations et les collectivités autochtones de tout l'Ontario à s'adresser à nous pour annoncer leurs avis d'emplois vacants. »

Plus de 150 avis d'emplois vacants ont déjà été traités. « Notre but est d'inscrire le plus grand nombre possible de diplômés dans les domaines des soins de santé et des services sociaux. Nous travaillons avec les conseillers en éducation autochtones, les collègues et les universités pour inscrire tous les Autochtones qui suivent des programmes d'éducation postsecondaire dans les domaines des soins de santé et des services sociaux en Ontario », a-t-elle ajouté. On compte actuellement quelque 360 professionnels dans le système, ce qui contribuera grandement à réduire la demande.

Les utilisateurs peuvent se mettre en rapport avec ARCO en consultant le site Internet à l'adresse www.arco.on.ca. ♦

Raymond Lawrence est un rédacteur pigiste d'ascendance ojibway et européenne.

.....
« **Khot-La-Cha : Hausse de...** »
suite de la page 1

totems et des plaques de cèdre jaune et rouge sculptés à la main, ainsi que des masques de cérémonie. Les chandails aux motifs traditionnels sont populaires aussi bien chez les résidents de la Colombie-Britannique que chez les touristes. On y vend également des mocassins traditionnels en peau d'orignal tannée à la main, unis ou perlés, ainsi que des bijoux fabriqués avec des poils et des os de porc-épic, de même que des bijoux d'argent et d'or façonnés par des artisans célèbres des tribus haïdas. L'artisanat unique que l'on trouve dans ce magasin

provient de plus de 200 artistes de la Colombie-Britannique, y compris **Pat et Alfred Seaweed, John et Don Lancaster, Charles Harper et Nancy Dawson**.

Pour tirer parti de l'immense succès de cette boutique de North Vancouver, M^{me} Nightingale envisage de mettre en marché l'artisanat des Autochtones du Canada par l'entremise de l'Internet. Ouvert à longueur d'année, ce magasin emploie un assistant gérant et quatre employés à temps partiel durant l'été et la période de Noël.

Pour obtenir plus de renseignements, consultez le site Web de Khot-La-Cha à l'adresse www.cacmall.com/khotla/kkhot. ♦

Transition est publié par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révision française, présent numéro : Suzanne Perron

Veuillez adresser toute correspondance, suggestion ou demande à *Transition*, 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 des Affaires indiennes et du Nord canadien

Ottawa, 2000
QS-6134-008-BB-A1
www.ainc.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé



La firme Aboriginal Super Information Hwy Inc. obtient de gros marchés

par Wendy MacIntyre

Fn 1991, Lori Lavallee a été mise en disponibilité et a perdu son poste de cadre lorsque son employeur, la Northern Telecom, a réduit ses effectifs. Ce coup du sort l'a amenée à fonder ses propres entreprises, Personal Touch Computer Services (PTCS) et Aboriginal Super Information Hwy Inc. (Abinfohwy), à Winnipeg. Par cette décision, elle a pour ainsi dire changé le cours de l'histoire. En 1993, elle est devenue la première Autochtone au pays — et la première femme du Manitoba — à obtenir la désignation d'ingénieure certifiée en logiciels réseaux (ICLR). Or, cette désignation qui requiert un programme d'études très exigeant est l'une des plus recherchées dans l'industrie de l'informatique.

Aujourd'hui, les entreprises PTCS et Abinfohwy de Lori Lavallee sont les firmes autochtones de technologie de l'information (TI) qui sont établies depuis le plus longtemps au Manitoba; elles comptent au nombre de ses clients les gouvernements fédéral et provincial, des hôtels, des comptables, des directeurs de banque, des dentistes, des organismes sans but lucratif et des entreprises privées. Les services qu'elles offrent vont de la conception et de l'installation de réseaux locaux et de réseaux étendus à des raccordements à l'échelle mondiale.

Le Aboriginal Peoples Television Network cherchait une firme autochtone pour mettre sur pied son réseau de TI à son siège social de Winnipeg et c'est Abinfohwy qui a obtenu le marché. Dans le cas d'un autre projet récent, la firme a raccordé neuf Premières nations du Manitoba au Registre des terres du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC). En outre, dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, la firme a obtenu une offre à commandes principale et régionale de deux ans qui l'aidera à obtenir encore plus de marchés auprès de clients du gouvernement.

La réussite soutenue d'Abinfohwy se fonde sur l'expérience de sa propriétaire, sur son formidable dynamisme et sur son habileté certaine à saisir les occasions qui se présentent et à s'y adapter. « Je n'envisageais pas de faire carrière en TI », explique M^{me} Lavallee qui est originaire de St. Ambroise, au Manitoba. « Pendant que je travaillais sur la chaîne de fabrication à la Northern Telecom, je faisais mes études de comptable générale licenciée (CGL). Un poste s'est ouvert par la suite au service de la comptabilité et je l'ai obtenu. Il y avait un ordinateur sur mon nouveau bureau et je me suis d'abord demandé ce que c'était — j'ai dû apprendre à m'en servir. »

Et comment! — avec beaucoup d'enthousiasme, en fréquentant le Red River Community College, dans le cadre de cours du soir portant sur différents programmes.

Lorsqu'un poste s'est ouvert au service de l'informatique de Northern Telecom deux ans plus tard, elle a sauté sur l'occasion de se familiariser avec la technologie des gros ordinateurs. Mais elle voyait bien qu'un grand changement allait survenir dans cette industrie. « Nous étions en 1988-1989 », explique-t-elle; « on commençait à implanter les réseaux locaux (RL) et les micro-ordinateurs se répandaient de plus en plus. »

Pour répondre aux besoins de l'avenir, Lori Lavallee a commencé à prendre des cours en sciences de l'information à l'Université du Manitoba. Lorsqu'elle a été mise à pied en 1991, elle a commencé à chercher du travail mais elle n'arrivait pas à trouver un emploi qui lui convienne.

« J'ai donc décidé de créer mon propre emploi et d'établir ma compagnie », dit-elle. Pour ce faire, elle a pris ses économies et retiré de l'argent de son régime enregistré d'épargne-retraite. Parallèlement, elle a fait le nécessaire pour obtenir la désignation d'ingénieure certifiée en logiciels réseaux (ICLR).



Lori Lavallee

Son entreprise a progressé à pas de géant. De la formation individuelle, elle est passée à la vente d'ordinateurs, et ensuite à l'installation et à la maintenance de réseaux informatiques avec raccordements mondiaux. Elle prévoit faire croître davantage son entreprise en offrant des services personnalisés en TI, en particulier dans le domaine de la gestion de projet : « Il s'agit d'installer une structure de TI adaptée aux employés, car ce sont eux qui constituent le plus grand atout d'une compagnie. Nous maintenons ensuite une présence constante jusqu'à ce que tout le monde soit à l'aise avec le système. »

Lori Lavallee négocie maintenant avec un jeune Autochtone qui doit se joindre à son équipe. La majorité de ses sous-traitants sont autochtones.

Le fait d'offrir des services personnels intensifs dans le cadre de l'établissement de réseaux a contribué à lui attirer des clients, comme elle le dit. « Je me suis aussi jointe à quatre clubs d'affaires ainsi qu'à la Chambre de commerce de Winnipeg, et mes cartes d'affaires ne me quittent jamais. »

Pour plus de renseignements, vous pouvez communiquer avec Abinfohwy au (204) 275-2067. ♦



La réussite économique de la Première nation de Muskoday

par Michael Fisher, bureau régional de la Saskatchewan, MAINC

Grâce à un peu de chance et à une planification intelligente, la Première nation de Muskoday est devenue un modèle de réussite économique en Saskatchewan.

Cette collectivité d'environ 500 habitants, située à 19 kilomètres au sud-est de Prince Albert, a mis sur pied diverses entreprises économiques florissantes qui se sont traduites par des emplois saisonniers pour plus de 95 p. 100 de la population active.

La plus récente initiative, une entreprise de culture maraîchère, a créé à elle seule plus de 50 emplois. Lancée en 1999 à titre d'essai et subventionnée par divers organismes gouvernementaux, l'entreprise connaît déjà des performances encourageantes.

« À première vue, le projet est une réussite », a déclaré le président du bureau de développement économique de Muskoday, **Lyle Bear**. « Non seulement avons-nous pratiquement vendu la totalité de nos produits, mais le fait que 50 personnes ne dépendent plus de l'aide sociale est une victoire en soi. De ce point de vue, on peut dire que le projet est une réussite sur toute la ligne. »

La Première nation de Muskoday a réinvesti une partie de ses ressources d'aide sociale dans le programme assistance travail qui ne fait pas que créer des emplois pour les habitants. Le programme est un véritable instrument de développement personnel et économique alliant soutien du revenu, formation en cours d'emploi, culture, spiritualité et mesures économiques.

« Le programme a eu un impact positif sur Muskoday », a déclaré Lyle Bear. « Les participants ont acquis une meilleure connaissance d'eux-mêmes, une meilleure estime de soi et une plus grande autonomie. Ils peuvent maintenant songer à ce qu'ils veulent pour eux-mêmes et pour leur famille. Pour certains d'entre eux, ce projet leur a permis d'accroître leurs connaissances. »



La plupart des participants ont suivi des cours en horticulture et en jardinage, approuvés par la Saskatchewan Institute of Applied Science and Technology, ainsi que des cours sur l'autonomie fonctionnelle donnés par des sages.

Un quart des terres — 47 acres pour les pommes de terre, 100 acres pour le chanvre et 3 acres pour divers légumes — ainsi qu'un projet quadriennal de plantation d'arbres constituent le jardin maraîcher. La bande prévoit augmenter la capacité du jardin avec le temps; cette année, 28 acres s'ajouteront au jardin.

La philosophie de l'entreprise est très simple : commencer modestement pour mieux grandir.

« Notre population étant petite, nos ressources financières sont limitées », a dit le conseiller de la bande, **Eric Bear**. « Mais grâce à nos projets de développement économique, nous pourrions générer des revenus qui seront réinvestis l'année prochaine. »

Le jardin maraîcher ne se veut pas qu'un projet temporaire de création d'emplois, mais bien une entreprise rentable. De fait, près de 40 p. 100 des frais de l'entreprise seront couverts par les revenus générés pendant sa première année d'exploitation. La bande fait

preuve de prudence en utilisant à bon escient les ressources disponibles afin d'assurer l'avenir de l'entreprise.

Par exemple, la bande utilise ses anciennes installations de curling, abandonnées depuis longtemps, pour le nettoyage et l'entreposage de plus de 426 tonnes de pommes de terre récoltées à l'automne. Cette solution innovatrice a permis d'atténuer les problèmes de croissance de l'entreprise et d'augmenter considérablement ses chances de viabilité.

« Après un certain temps — nous n'en sommes qu'à nos premiers pas — je pense que nous pourrions élargir nos marchés et embaucher d'autres employés. L'entreprise a beaucoup de potentiel », a dit le gestionnaire du projet, **Ron Elton**, qui a été engagé par la Première nation de Muskoday pour superviser le projet.

« J'ai collaboré à des projets communautaires par le passé, et je suis très satisfait du projet de Muskoday et très fier des gens, car ils ont pris l'initiative de faire quelque chose pour eux-mêmes et pour leur Première nation. »

La Première nation de Muskoday s'attend à ce que le jardin maraîcher stimule l'économie locale et permette de jeter les assises d'un solide avenir

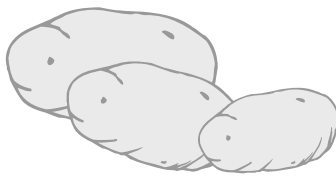


Photo : Trevor Sutter

Teresa Crain voit de très près le potentiel économique de Muskoday.

Mary Johnson fait des frites maison à partir de pommes de terre récoltées dans le jardin maraîcher.



Photo : Trevor Sutter

économique. Mais la Première nation ne veut pas mettre toutes ses patates dans le même panier.

Le bureau de développement économique de Muskoday, auquel le chef et le conseil de bande ont donné la responsabilité de créer des occasions de développement économique dans la réserve, s'occupe de plusieurs autres projets nouveaux et existants pour faciliter un développement économique qui sera durable.

« Depuis les 20 dernières années, soit depuis la construction de l'autoroute qui traverse notre réserve d'est en ouest, nous voyons filer les possibilités économiques sous notre nez sans pouvoir en profiter, a déclaré Lyle Bear. Nous devons donc élaborer un produit, l'emballer et le commercialiser avant de voir la circulation bifurquer. »

En 1991, la bande a ouvert le dépanneur et poste d'essence de Muskoday pour tirer profit de la circulation intense traversant la réserve. En 1998, un restaurant a ouvert ses portes. Situées stratégiquement le long de l'autoroute 3, les entreprises servent à la fois la collectivité et la région avoisinante ainsi que les voyageurs de partout dans la province et d'ailleurs qui sont attirés par l'atmosphère amicale et chaleureuse qui y règne.

Le dépanneur emploie 11 personnes et offre une vaste gamme de produits — friandises, articles d'épicerie, quincaillerie et produits pour automobiles. La collectivité est fière d'être l'une des seules réserves de la province à disposer d'un comptoir postal offrant tous les services. Pendant l'été, elle installe à l'extérieur un comptoir à légumes qui vend des produits frais, récoltés dans le jardin maraîcher.

« Le dépanneur est devenu un endroit très achalandé à Muskoday », de dire la gérante adjointe, **Teresa Crain**, qui mentionne qu'avant l'ouverture du commerce, les habitants de la réserve devaient se rendre à l'extérieur pour acheter des articles essentiels.

« L'entreprise est la propriété du conseil de bande qui en assure la gestion, mais elle fonctionne de façon autonome », dit-elle avant d'ajouter que les profits sont réinvestis dans l'entreprise, ce qui permet de maintenir la qualité du service et des prix compétitifs. « Si nous continuons de nous conformer aux bonnes politiques et de suivre les bonnes procédures, je pense que l'avenir du commerce est prometteur, et c'est la même chose pour le restaurant. »

Le restaurant de Muskoday, annexé au dépanneur, a six employés et offre un menu varié pour les repas du matin, du midi et du soir, y compris des frites faites à partir des pommes de terres du jardin maraîcher. L'entreprise est relativement nouvelle, mais la gérante, **Mary Johnson**, apporte au restaurant plus de 30 ans d'expérience dans la préparation de mets.

« Je sais tout ce qu'il faut savoir sur la nourriture », dit-elle avec assurance.

Les entreprises communautaires déjà en place — et qui se bâtissent déjà une solide réputation — viendront compléter les plans de la Première nation qui désire se lancer dans l'hôtellerie. La Première nation a également entrepris un projet ambitieux d'écotourisme qui, elle l'espère, attirera encore plus de gens et suscitera davantage d'échanges commerciaux dans la réserve.

Ce projet, en cours d'élaboration, comprend l'aménagement d'une piste de randonnée autour d'une île avec une vue pittoresque sur la rivière Saskatchewan Nord et la construction d'un village de tipis, d'un quai d'amarrage et de cabines pour les visiteurs qui veulent y passer la nuit.

Dans le cadre de la Saskatchewan Waterways Initiative, qui décrit Muskoday comme un endroit idéal, la bande offrira des excursions en bateau depuis Saskatoon. Les visiteurs pourront s'émerveiller de la beauté naturelle du site et du riche patrimoine culturel de la Première nation.

La Première nation de Muskoday est confiante que le tourisme ainsi que les autres initiatives économiques permettront la création de nouveaux emplois et assureront la stabilité économique de la collectivité.

« Nous avons de la chance d'avoir un emplacement géographique incomparable et des voisins comme Birch Hills et Prince Albert qui nous appuient beaucoup, souligne Lyle Bear. Nous envisageons également d'autres marchés canadiens et peut-être même des marchés internationaux. Nous n'avons pas encore mis sur pied des programmes ou des projets innovateurs, mais une chose est certaine, le potentiel est là; il suffit de planifier intelligemment et de prendre des mesures concrètes. » ♦



Boissons froides : un sujet chaud pour Arctic Beverages, une société appartenant à des Premières nations

par Raymond Lawrence

De concert avec plusieurs sociétés renommées dont elle embouteille les produits, Arctic Beverages, une compagnie appartenant à des Premières nations, exploite l'un des créneaux les plus étendus du marché nord-américain.

Les compagnies-mères Pepsi et Cadbury, qui produisent des boissons gazeuses aussi répandues que Pepsi Cola, 7-UP, Dr. Pepper et Mountain Dew, constituent des alliées puissantes en affaires pour cette société d'embouteillage et de distribution qui a son siège au Manitoba, et lui permettent de manufacturer des produits connus à l'échelle mondiale.

Depuis qu'il a acheté la société Arctic Beverages, le Tribal Councils Investments Group of Manitoba Ltd. (TCIG) n'a pas seulement procuré des revenus d'investissement à l'organisation-cadre des Premières nations visées. Le TCIG a aussi commencé à créer des possibilités d'emplois à Flin Flon et aux environs — le lieu où se trouve cette exploitation d'embouteillage du nord du Manitoba — et au siège social de Arctic Beverages, dans la collectivité de la nation crie d'Opaskwayak.

L'achat d'une entreprise d'embouteillage et de distribution n'est pas un mince investissement. Cette transaction du TCIG constituait toutefois un risque calculé qu'ont accepté les sept conseils tribaux formant le groupe d'investissement (voir l'article connexe). Avant que le groupe achète Arctic Beverages en 1991, cette société d'embouteillage était en affaire depuis plus de 50 ans. Cette usine de 5 575 mètres carrés fonctionne en vertu d'accords de licence conclus avec Pepsi et Cadbury.

Le territoire couvert par Arctic Beverages comprend le nord de la Saskatchewan et du Manitoba, le nord-ouest de l'Ontario et 98 p. 100 du Nunavut. L'entreprise possède aussi des points de distribution à Winnipeg, Edmonton, Calgary, Toronto, Ottawa

et Montréal. « Sur le plan géographique, nous distribuons nos produits sur plus de 20 p. 100 du territoire canadien », de dire le directeur général **Sean Post**. « C'est la superficie géographique visée par une même franchise la plus étendue en Amérique du Nord. »

Le vaste territoire de distribution de la compagnie pose toutefois des défis majeurs. « Nous devons utiliser des routes d'hiver et faire appel au transport par mer, par rail et par air. Les frais de transport constituent le coût le plus important rattaché au produit, mais le plus grand défi consiste à assurer un transport efficace, à un coût raisonnable », de dire Sean Post. « Il faut en effet faire face à nombre de contraintes diverses auxquelles on n'a pas affaire lorsqu'on livre directement un produit. Les coûts que nous devons engager pour transporter notre production jusqu'aux lieux de vente ne sont toutefois pas différents de ceux de nos concurrents; la seule différence c'est que nous faisons le travail plus efficacement. »

« Notre chiffre d'affaires a doublé en un peu plus de quatre ans seulement et la compagnie Pepsi-Cola a déclaré que nous étions la franchise d'embouteillage qui se développait le plus rapidement en Amérique du Nord; on nous a reconnus en 1998 comme l'embouteilleur de l'année au Canada et comme le deuxième en Amérique du Nord », déclare M. Post.

Les propriétaires d'Arctic Beverages sont ses plus importants promoteurs car ils présentent leurs produits et diffusent de l'information sur leur compagnie à diverses foires commerciales, tout en faisant activement la promotion de l'entreprise auprès de leurs clients.

« Nous avons évidemment certaines responsabilités à l'égard de nos compagnies-mères car nous



(De g. à dr.) **David M. Shaw**, président de Pepsi-Cola Canada, **Philip Dorion**, président du conseil, TCIG, et **Marvin Tiller**, président et directeur général, TCIG, lors de la remise du prix de « l'embouteilleur de l'année » chez Arctic Beverages.

devons assurer la qualité du produit, maintenir l'intégrité des marques représentées, donner satisfaction à nos clients nationaux tels que Safeway et la Northwest Company — l'un de nos principaux clients — et maintenir avec eux de bonnes relations », d'expliquer M. Post.

« Il en coûte passablement cher d'acheter les droits d'exploitation d'une grande marque pour une région donnée — ce coût était évidemment important car il y a un facteur de pouvoir qui entre en ligne de compte dans le cas de grandes marques comme Pepsi », de dire M. Post. Toutefois, les opérations bien organisées, bien ciblées et efficaces de Arctic Beverages sont de toute évidence lucratives. « La compagnie affiche un bon rendement pour les investisseurs », d'ajouter M. Post. « En outre, ses propriétaires sont très fiers de leur entreprise et très enthousiastes à l'égard de celle-ci. »

Actuellement, 28 p. 100 des 31 postes à plein temps et à temps partiel au sein de la compagnie sont occupés par des Autochtones. À mesure que les employés non autochtones prendront leur retraite ou quitteront, on s'efforcera de les remplacer par des membres des Premières nations. Arctic Beverages a aussi des retombées économiques directes et indirectes, notamment sous forme de contrats de transport, de réparation et d'entretien du matériel, et d'approvisionnement en carburant. ♦

Des investissements stratégiques favorisent le développement économique chez les Premières nations du Manitoba

par Raymond Lawrence

Quand les Premières nations du Manitoba se sont unies pour acheter la société Arctic Beverages et qu'elles ont doublé son chiffre d'affaires en peu de temps, elles se sont engagées sur une voie entrepreneuriale qui donne maintenant des rendements spectaculaires.

Mais le succès d'Arctic Beverages n'est qu'un élément du bilan global.

Créé en 1990, The Tribal Councils Investment Group of Manitoba, Inc. (TCIG) n'a pas mis de temps à tailler une place de choix aux entreprises autochtones à l'aube du nouveau millénaire. Cette entreprise comprend les sept conseils tribaux du Manitoba, lesquels représentent les 55 Premières nations de la province, soit quelque 92 000 personnes.

« La société TCIG a été créée et développée par les sept conseils tribaux du Manitoba, qui se sont réunis en 1990, chacun versant un total de 25 000 \$. Et aujourd'hui ils sont entièrement indépendants sur le plan financier et leur bilan indique des résultats de plusieurs millions de dollars, a déclaré le président et directeur général de TCIG, **Marvin Tiller**. Il s'agit donc d'un bon exemple d'un groupe de personnes qui ont eu l'idée de se réunir,

de mettre de l'argent en commun et de le faire fructifier par des investissements stratégiques dans l'économie. »

« Dans l'ensemble, notre mandat consiste à participer au développement économique général pour produire une richesse réelle qui retournera dans nos collectivités et améliorera notre capacité de devenir autonomes, a signalé M. Tiller. À notre avis, les investissements stratégiques sont essentiels si nous voulons établir un véritable pouvoir économique qui fera toute la différence. Il faut non seulement faire des investissements stratégiques, mais aussi assurer le développement économique local. »

La société TCIG ne s'occupe que des occasions favorables qui dépassent les moyens de chacune des Premières nations et de chacun des conseils tribaux. Elle n'est donc pas en concurrence avec les personnes qu'elle représente. Sa démarche est prudente et conservatrice. Elle investit principalement dans des coentreprises. Dans tous les cas, les sociétés dans lesquelles elle investit doivent avoir été rentables et leurs activités doivent être solides et stables.

Classée récemment parmi les 100 principales sociétés de la province, la TCIG prévoit faire partie des 25 premières l'an

prochain, notamment en raison d'un partenariat établi avec la société Aetna Canada Inc. pour créer la First Canadian Health Management Corporation Inc. Il s'agit d'une organisation appartenant à TCIG dans une proportion de 51 pour cent qui traite les demandes de remboursement de frais médicaux, pharmaceutiques et dentaires des Autochtones à l'échelle nationale.

À l'annonce de ce marché, TCIG avait confiance, compte tenu du capital et du savoir-faire d'Aetna, de pouvoir présenter une soumission qui serait retenue et qui répondrait aux directives fédérales de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Par conséquent, le personnel des opérations, comme le nouveau centre d'appels de la société à Toronto, est constitué d'Autochtones dans une proportion de 45 pour cent. L'objectif de TCIG dans cette coentreprise est d'avoir une main-d'œuvre autochtone dans une proportion de 60 pour cent, but que la société a confiance d'atteindre dans un proche avenir.

En plus de la création d'emplois pour les Autochtones, les investissements stratégiques de TCIG ont d'autres répercussions favorables sur les collectivités des Premières nations. « TCIG dispose de capitaux pour d'autres investissements et a remis aux sept conseils tribaux 1,7 million de dollars en espèces aux fins du développement économique local », a mentionné M. Tiller. Environ 20 pour cent des bénéfices de TCIG sont remis aux collectivités pour le développement économique local. Le restant est réinvesti dans la société de façon à en augmenter la valeur, à améliorer les bilans et à accroître les réserves pour les investissements futurs.

« Le sentiment de fierté pour nos réalisations est énorme et nous pouvons constater que nous avons obtenu des résultats intéressants que la plupart des gens n'avaient pas cru possibles », a ajouté M. Tiller. ♦



Le centre Marieval vise la création d'entreprises interculturelles

par Raymond Lawrence

Le Marieval Enterprise Center, qui a ouvert ses portes récemment, est un centre éducatif qui veut offrir à tous les entrepreneurs de la formation et du savoir-faire pour la création d'entreprises autochtones. En plus de servir de catalyseur pour former des partenariats interculturels, il pourrait mener à un développement économique plus axé sur l'entrepreneuriat pour les Premières nations représentées par le Conseil tribal de Yorkton.

Or, si tout se déroule comme prévu, le centre situé sur le territoire de la Première nation de Cowessess aura peut-être des répercussions plus importantes.

Le Marieval Enterprise Center — qui s'est incorporé récemment en une société sans but lucratif — a ceci d'unique qu'il offre ses services à tous, sans égard à la race ou aux antécédents. Il s'efforcera de renverser la tendance voulant que les Autochtones quittent leurs collectivités pour suivre des cours en gestion des affaires ou pour obtenir des conseils d'experts. De plus, il fera en sorte que des non-Autochtones viennent dans une réserve pour recevoir de la formation. Déjà, le centre a connu un certain succès dans ce domaine et, croit-on, la situation s'améliorera nettement quand les gens en sauront plus sur les services offerts.

Même si le but du centre n'est pas de rivaliser avec d'autres entreprises semblables situées dans les collectivités avoisinantes, ses tarifs sont nettement concurrentiels. Le centre est dirigé par une équipe de directeurs (**Barb Cox-Lloyd, Alesa Verreault, Cherylynn Walters, Hazel Grotsky et Diane Fox**) qui sont tous des gens d'affaires chevronnés, instruits et capables de faire profiter les étudiants de leur vaste éventail de compétences et de savoir-faire.

La fonction du chef de bureau, **Jacqueline Johnson**, est de maintenir un rythme régulier pour qu'à la fin d'une semaine, quand un des directeurs retourne à ses activités personnelles, la personne



De gauche à droite : Les personnes présentes lors de l'ouverture officielle du Marieval Enterprise Center sont Jacqueline Johnson (Marieval Enterprise Center Inc.), Van Isman (Saskatchewan Economic and Cooperative Development), Lorne Kobak (ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien), le sénateur Hector Badger (Première nation Cote, Conseil tribal de Yorkton) qui coupe le ruban, le chef tribal A. Tony Cote (Conseil tribal de Yorkton), le vice-chef Morley Watson (Fédération des nations indiennes de la Saskatchewan), le chef Terrance Pelletier (Première nation de Cowessess), Darel Pack (Canadian Rural Secretariat) et Cherylynn Walters (Marieval Enterprise Center Inc.).

qui prend la relève poursuive l'enseignement en suivant la même orientation.

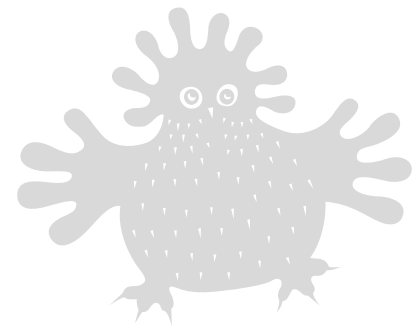
« Ils ont beaucoup de connaissances et d'expérience et arrivent avec des contacts inouïs », dit-elle.

Elle est elle-même un exemple de réussite du centre. Après avoir suivi un programme de stages en gestion pour occuper son poste actuel, elle continue de recevoir de la formation pour devenir directrice générale.

L'été dernier, le centre a embauché dix jeunes de la réserve dans le cadre de projets visant à embellir et à améliorer le territoire de la Première nation de Cowessess. Cette initiative a permis également de rapprocher les jeunes des aînés pour qu'ils puissent profiter de leurs connaissances. « Le but visé était d'inculquer aux jeunes un sentiment de fierté à l'égard de la collectivité et de les amener à travailler avec les aînés », dit M^{me} Johnson, qui a supervisé le projet estival.

« Ce centre va avoir un impact incroyable, ajoute-t-elle. Vous ne pouvez pas imaginer combien de personnes viennent ici avec le désir de lancer leur propre entreprise. Il y a tellement de choses qui peuvent être faites en ce sens que cela finira par avoir un effet de dominos. »

Le centre Marieval fait aussi des présentations en milieu scolaire et garde ses portes ouvertes pour que les étudiants aient la chance de faire l'expérience et l'apprentissage d'un milieu à caractère d'entreprise. Ils peuvent ainsi se faire une idée de ce que le monde des affaires pourrait leur offrir. ♦



UN HÉRITAGE CULTUREL TENACE

Laura Langstaff

Métisse

Défenseur des personnes handicapées et chanteuse-compositrice

par Wendy MacIntyre

Mon père avait l'habitude de dire que je chantais avant même de pouvoir parler. À dix-huit mois déjà, le chant meublait mes journées. « Laura, c'est notre petite chanteuse d'opéra », disait-il.

À l'âge de 21 ans, Laura Langstaff a pris la décision pénible de mettre sa carrière musicale en veilleuse. En effet, son troisième enfant — Mischa — était né avec des handicaps multiples. Même si elle était parent unique et n'avait que des ressources financières très limitées, elle a décidé de faire tout ce qu'elle pouvait pour aider son fils à avoir la meilleure vie possible.

En prenant cette décision, elle s'est engagée dans une voie qui allait devenir pour elle une véritable carrière — celle de défenseur provincial et national des Métis souffrant de handicaps. Comme elle n'a pas tardé à le constater, les handicaps sont une question que les gouvernements ont tendance à « reléguer au second plan ». Les éléments qui ont permis à Laura de survivre dans sa lutte quotidienne pour protéger les droits de son fils et veiller à son bien-être sont son esprit combatif ainsi que la musique et le rire, qui constituent pour elle de véritables bénédictions. « J'ai fait un pacte avec le Créateur, dit-elle, en promettant que j'apprendrais ce qu'il faudrait et que je retournerais aux études de façon à pouvoir ensuite prendre mes décisions en connaissance de cause. »

« Lorsque j'y repense, je me rends compte des difficultés que j'ai eu à surmonter », admet-elle. « Mais il y avait tellement d'autres décisions plus importantes à prendre que les choses ne me semblaient pas difficiles à l'époque. Évidemment, la musique était toujours là pour moi, comme moyen de guérison. J'ai continué à y revenir constamment et à écrire. »

Laura Langstaff puise son inspiration pour sa musique dans son héritage métis et celle-ci est enracinée dans les éléments culturels de l'écharpe traditionnelle, du foin d'odeur, de la grand-mère, du tambour, du violon et de la gigue. Son père, qui est décédé récemment, était un ancien combattant autochtone qui a élevé ses enfants en leur montrant à être fiers de leur héritage culturel. « Dès que j'ai commencé l'école, je pouvais retracer mes origines », comme elle le dit. « Si un professeur demandait : " Qui connaît ses ancêtres? ", je me levais sans hésiter et je retraçais mes origines autochtones jusqu'à St. Boniface, dans le comté de Selkirk, en 1890... Et je me disais : voilà qui je suis! »

« Mon père était très actif au sein du mouvement métis en Saskatchewan », de dire Laura. « Il veillait à ce qu'on participe aux événements culturels... Il nous montrait aussi à rendre des services dans notre communauté. » Son père était l'un des fondateurs du Programme de confort hivernal et il a été l'instigateur de la construction de maisons pour les personnes âgées et de logements abordables pour les personnes à revenus modestes dans la province.

En plus d'encourager Laura à mener une vie consacrée au service communautaire, son père a été son premier auditoire. « Mon père avait l'habitude de dire que je chantais avant même de pouvoir parler. À dix-huit mois déjà, le chant meublait mes journées. "Laura, c'est notre petite chanteuse d'opéra", disait-il. Je tournais tout en chansons — même une salutation comme "Bonjour papa!". J'étais tout le temps la "petite chanteuse d'opéra", dit-elle en riant.

Le sens de l'humour de Laura a été un grand atout pour elle tout au long des années où elle s'est battue pour obtenir les fonds et les programmes nécessaires pour répondre aux besoins de son fils. Mischa est hyperkinétique et lourdement atteint de surdité; il souffre aussi d'épilepsie et est allergique à beaucoup d'aliments. On a en outre diagnostiqué qu'il était atteint d'autisme, une dysfonction neurologique qui altère sa capacité de communiquer et d'interagir socialement avec les autres. Habituellement, les autistes sont réfractaires aux changements et leur vie quotidienne est souvent régie par des routines très rigides.

Laura définit l'autisme simplement comme « l'art d'être seul ». Lorsque son fils est né en 1976, la profession médicale connaissait très peu de choses sur l'autisme et il n'existait pas de programmes d'aide. « Je me suis aussi rendu compte de la dure réalité... à savoir que, si vous étiez un Autochtone handicapé (et d'autant plus à cette époque), vous ne pouviez compter sur aucune aide. »

Elle a donc décidé d'assumer cette tâche elle-même : « Si vous regardez mon curriculum vitae, vous constaterez que mes études sont très limitées, qu'elles sont axées



sur le développement de mon fils et qu'elles coïncident avec ce cheminement. Ainsi, à mesure qu'il grandissait, j'allais suivre les cours dont j'avais besoin pour m'occuper de lui au stade où il était rendu et lui apporter les soins nécessaires en matière de développement, plutôt que de me contenter simplement de soins en milieu surveillé. »

Ce travail d'éducation et cette expérience devaient par la suite amener Laura à offrir des services dans la communauté métisse et à occuper des postes tels ceux de coordonnatrice de projets visant à combler des besoins spéciaux, pour l'Alliance des femmes de la nation métisse, de conseillère en rééducation pour les Autochtones, auprès de l'Association canadienne des paraplégiques de l'Alberta, et de fondatrice de la Métis Advocacy and Disability Society en Alberta.

De 1996 à 1999, elle a offert ses services à titre bénévole comme coordonnatrice auprès des personnes handicapées pour le Ralliement national des Métis. En avril 1999, l'organisme a obtenu des fonds pour doter ce poste à plein temps et Laura a quitté Edmonton pour venir s'installer à Ottawa. Lorsqu'elle est partie d'Edmonton, Mischa était installé confortablement dans un grand duplex et il occupait deux emplois. « Il vit avec d'autres jeunes Autochtones souffrant du même handicap et il choisit et engage lui-même les préposés. Comme on peut le constater, il se débrouille bien maintenant. »

« Il a fallu des années afin de trouver pour Mischa un emploi qui lui convienne et que je considère respectable », souligne-t-elle. « Et maintenant, voilà qu'il en a deux. Il travaille dans un centre récréatif, où il prend soin des plantes de l'atrium, et, durant l'été, il s'occupe des plates-bandes. Il a vraiment un bon contact avec la terre. Il aime être à l'extérieur et sentir les odeurs des plantes. Il travaille aussi avec un guérisseur, l'aidant à trier et à préparer les substances qu'il utilise; il a en effet une grande facilité à distinguer les différentes substances et son sens de l'odorat très développé l'aide dans cette tâche. »

Le plus jeune fils de Laura, Nicholas, vit avec elle à Ottawa, où il travaille dans le domaine de la construction; il a l'intention de faire des études en droit constitutionnel. « C'est la touche finale », dit-elle. « Il n'a pas eu un départ facile non plus. Il pesait seulement un livre et treize onces à la naissance. Il a donc déjoué toutes les statistiques de l'époque (c'était en 1979). En effet, les nouveau-nés aussi petits ne survivaient pas alors. Pourtant, il a tenu le coup. » Ses deux fils aînés, Scott et Shane, sont déjà établis et ils ont eux-mêmes des enfants.

Depuis son arrivée à Ottawa, Laura a organisé des ateliers nationaux afin de rendre plus autonomes les Métis souffrant de handicaps, et de les aider à participer à la conception et à l'élaboration de leurs propres programmes.

Lorsqu'elle réfléchit sur sa persévérance dans ce domaine trop souvent oublié, Laura dit qu'elle la doit aux encouragements et aux conseils reçus de « certains mentors réputés, qui comptent parmi les meilleurs dans ce secteur d'activité, qui sont vraiment la crème de la crème ». Elle mentionne

la sénatrice métisse Thelma Chalifoux, l'historienne métisse Olive Dickason et le défenseur des Premières nations pour les questions de santé, Maggie Hodgson. « Ce sont des femmes avec lesquelles j'ai travaillé au sein de comités. Je peux donc dire que ce sont les meilleures qui m'ont donné le coup de fouet nécessaire pour me stimuler lorsque j'en avais besoin. »

Laura a repris sa carrière musicale en y mettant tout son cœur. Elle interprète ses chansons, seule ou avec trois autres femmes — Jan Friedel, Deb Coulter et Cathy Long — au sein du groupe « Summer Sage ». Le groupe a été invité par Sarah McLachlan à participer au spectacle Lillith Fair, l'été dernier, à Toronto.

Elle dit que ses chansons sont comme des « cadeaux qu'elle reçoit »; il lui arrive souvent de se lever à trois heures du matin afin d'enregistrer les paroles et la musique d'une chanson qui, selon sa conviction, passent pour ainsi dire à travers elle.

Malgré ses nombreux talents et sa créativité intarissable, Laura Langstaff prétend ne pas être une exception dans sa communauté. « L'art auquel je m'adonne est inhérent à la communauté métisse », dit-elle. « N'importe quel vendredi soir, vous pouvez entendre des personnes bien meilleures que moi chanter dans leur cuisine. »

Photo : Janice Lang, MA/INC



(De gauche à droite) Janice Friedel, Laura Langstaff et Deb Coulter.