

Transition

Le fret aérien profite à huit Premières nations du Nord-Ouest de l'Ontario

par Raymond Lawrence

Fn 1989, huit Premières nations du Nord-Ouest de l'Ontario achetaient 49 p. 100 des actions d'une compagnie de fret aérien dont le chiffre d'affaires annuel s'élevait à trois millions de dollars. Aujourd'hui, l'entreprise appartient entièrement aux Premières nations et génère plus de 25 millions de dollars par année.

La Wasaya Corporation a été fondée il y a dix ans dans le but d'acheter une compagnie de fret et de profiter d'autres possibilités d'affaires en dehors des réserves. « C'est avec la Wasaya Corporation que les Premières nations ont amorcé la démarche. En 1991, la société achetait 49 p. 100 des actions d'une entreprise autrefois appelée Kelner Airways Ltd, explique **Tom Morris**, vice-président. Puis, Wasaya a acheté de nouvelles actions, ce qui fait qu'en 1992, elle possédait 75 p. 100 de la compagnie. Le reste (12,5 p. 100) a été acheté en octobre 1998. Ainsi, la compagnie appartient maintenant en totalité aux Premières nations. »

M. Morris affirme que c'est sur les conseils d'un sage qu'a été formée la Wasaya Corporation. « Le développement économique a ses limites à l'échelle communautaire, ajoute-t-il. Alors, un sage de la Première nation de Kingfisher Lake nous a conseillés de jeter un coup d'œil sur ce qui se passait dans la région. » Le sage a suggéré de tirer parti des possibilités de développement socioéconomique à grande échelle, soulignant que les collectivités dépendaient principalement du transport aérien, tant celui des personnes que celui des biens. Suivant son conseil, la société s'est donné pour objectif de participer à des activités économiques viables et profitables pour les collectivités.



Wasaya Airways Ltd. fournit des services à la plupart des collectivités du Nord-Ouest de l'Ontario.

L'entreprise a d'abord servi ses propres collectivités, puis d'autres Premières nations de la région. Elle a pris de l'expansion au cours des dix dernières années. « À présent, nous offrons des services de fret aérien au Manitoba et dans presque tout le Nord-Ouest de l'Ontario. Nous comptons entre autres parmi nos clients la Compagnie du Nord-Ouest, Ontario Hydro et la Société canadienne des postes, en plus des Premières nations et d'une compagnie minière du Nord-Ouest de l'Ontario », précise M. Morris.

« Outre le transport de marchandises, nous offrons des services de transport nolisés réguliers. Nous fournissons l'appareil, et les collectivités créent des entreprises qui assument toutes les fonctions que nous avons exercées jusqu'ici pour le transport des passagers », poursuit-il.

À cause des coûts de l'expansion, le rendement annuel des collectivités n'est pas toujours assuré. Mais la Wasaya Corporation investit beaucoup dans l'avenir d'une entreprise qui promet emplois et revenus. « Les

actionnaires ont réinvesti dans la compagnie pour qu'elle croisse et prospère. Maintenant, nous cherchons comment rendre un peu de cet argent à la collectivité », explique M. Morris.

Le transport aérien crée sans nul doute de bonnes possibilités d'emplois. La Wasaya Corporation cherche aussi à augmenter le pourcentage de main-d'œuvre autochtone au sein de l'entreprise. À l'heure actuelle, 15 p. 100 de l'effectif de 170 personnes est d'origine autochtone. Ce pourcentage est déjà bien meilleur qu'il y a trois ans, quand seulement 4 p. 100 du personnel était formé de membres de Premières nations. M. Morris souligne que la compagnie veille à progresser encore à cet égard. Par exemple, il est question de rendre visite aux collectivités des Premières nations et aux écoles des réserves pour encourager les jeunes à suivre une formation dans le domaine de l'aviation, soit comme pilotes, mécaniciens ou employés au sol. ♦

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



Le programme d'aide au développement des collectivités appuie les entrepreneurs en devenir

par Raymond Lawrence

Gâce à un programme spécialement conçu pour les collectivités, les Six-Nations du territoire de la rivière Grand et les Mississaugas de New Credit réussissent à rejoindre des entrepreneurs potentiels des Premières nations, qui sont souvent négligés. Le programme d'aide au développement des collectivités, géré conjointement par ces deux entités, fournit des services consultatifs et des prêts à une vaste gamme de clients, y compris des sages, des femmes et des jeunes entrepreneurs.

Il y a quelques années, on prévoyait mettre un terme au programme, qui avait débuté à la fin des années 1980 et qui était alors financé par Développement des ressources humaines Canada. Toutefois, les deux collectivités se sont acharnées à le maintenir, à l'instar de bien d'autres Premières nations. « Le gouvernement a constaté dans quelle mesure son investissement dans la collectivité lui profiterait et il a décidé d'aller de l'avant avec des programmes de seconde génération », de dire **Kim Hill**, agente de développement économique communautaire.

Les deux Premières nations croient que le programme existe toujours parce qu'elles ont su l'adapter. Les besoins changent et, pour cette raison, elles ont modifié le programme d'aide au développement des collectivités de façon à ce qu'il corresponde aux besoins de leurs collectivités.

Quand le programme a été lancé dans les années 1980, les réserves des deux Premières nations ont été annexées au comté de Brant, ce qui était à leur désavantage. « Dès le début, nous avons

demandé de mettre de l'avant notre propre initiative étant donné que les réserves sont différentes », a déclaré la chef de New Credit, **Carolyn King**. En administrant leur propre programme, les Premières nations ont rapidement été en mesure de réagir aux besoins de leurs membres et de les satisfaire.

« Nous avons obtenu des prêts dans la collectivité », poursuit-elle. Le programme fournit des services de formation et de conseils d'affaires pour aider les entrepreneurs à préparer leur étude de marché et à avoir une idée complète de la mise sur pied et du fonctionnement de l'entreprise envisagée.

« Dès le départ, nous essayons de leur faire voir l'ensemble de la situation de l'entreprise. Nous organisons toutes sortes de séminaires. Chaque année, la demande varie, mais nous nous efforçons d'y répondre », affirme **Rachel Martin**, agente de soutien pour l'expansion de la petite entreprise. Elle souligne que les clients font énormément confiance aux conseillers du programme d'aide au développement des collectivités. Ils demandent des conseils sur à peu près tous les sujets, de l'information commerciale détaillée jusqu'à de la rétroaction sur une affiche publique.

« Nous étions tous d'accord pour dire que des services consultatifs de soutien à l'entreprise, comparables à ceux qu'offrent les chambres de commerce ou à tout le moins un centre de ressources, étaient nécessaires dans la collectivité pour aider les entreprises avant qu'elles se lancent à la recherche de prêts, de dire M^{me} King. De l'information est fournie pour les aider à élaborer leur

idée d'affaires et à obtenir de la formation. L'aide sert également à assurer la survie des entreprises existantes ou à améliorer leurs capacités. »

« Nous travaillons principalement dans trois secteurs du développement communautaire : l'entrepreneuriat chez les jeunes, le soutien aux petites entreprises ainsi que le soutien au tourisme et son développement. Nous sommes très avant-gardistes face aux idées que les jeunes peuvent avoir en matière d'entrepreneuriat, et ils ont besoin de notre aide. Les jeunes qui viennent nous rencontrer sont très avertis et ils nous obligent à nous démenter. Nous les aidons à élaborer leurs plans d'affaires, à obtenir du financement, à faire de la recherche dans Internet et à établir des liens avec les possibilités qu'offre le marché du travail. »

« Il faut qu'ils comprennent l'ensemble de la situation — ce qui est à leur portée, le financement dont ils ont besoin, l'argent qu'ils devront investir et la compréhension qu'ils devront avoir des données sur les études de marché. Nous les faisons passer du rêve à quelque chose d'un peu plus réaliste. »

Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web à l'adresse www.shopnative.com. ♦

Correction

Transition aimerait présenter ses excuses pour une erreur qui s'est glissée dans l'article publié dans le numéro de décembre 1999 intitulé « Le fort Listuguj : une entreprise qui allie histoire et environnement ». On aurait dû y lire que le fort Listuguj est situé au Québec.



Le fonds d'emprunt pour la jeunesse : un investissement dans les entrepreneurs de l'avenir

par Raymond Lawrence

Si trouver un emploi satisfaisant représente un défi pour les jeunes, la création d'emplois peut sembler une tâche monumentale.

Ce défi revêt une importance accrue dans le cas des jeunes autochtones qui, à la différence des jeunes de la population générale vieillissante, constituent la majorité de la population autochtone du Canada. C'est dire qu'il y a toujours une vive concurrence pour les emplois vacants.

Néanmoins, de nombreux jeunes inuits, métis et membres de Premières nations relèvent ce défi colossal en se lançant en affaires à leur compte.

Par le passé, les membres des Premières nations habitant les réserves avaient beaucoup de mal à obtenir des prêts à l'entreprise. Pour les jeunes des réserves, ces difficultés sont multipliées par deux. Dans le territoire des Six-Nations de la rivière Grand, le fonds d'emprunt pour la jeunesse de Two Rivers aide les jeunes de l'endroit à franchir ce premier obstacle.

« Le nantissement constitue l'un des obstacles auxquels se sont heurtés les jeunes ou d'autres personnes. En effet, à cause du caractère inaliénable des terres autochtones, les banques ne pouvaient pas les considérer comme garanties », explique **Ginger Smith**, agente de prêt à la jeunesse au centre de développement communautaire de Two Rivers. « Les jeunes ont souvent du mal à trouver de l'emploi, mais comme beaucoup d'entre eux ont de bonnes idées, nous avons décidé de concentrer nos efforts sur les jeunes entrepreneurs pour mettre la machine en marche. Plus ils sont jeunes, plus ils seront en mesure de réussir plus tard. »

Le programme a été lancé en 1998, et les premiers prêts ont été accordés un an plus tard. Mais le programme offre aux jeunes de l'endroit davantage qu'un accès au capital. « Dans le cadre du programme-jeunesse, nous offrons une fois par mois des ateliers de deux jours



Ginger Smith, agente de prêt à la jeunesse, accompagnée de sa fille, Dani.

consacrés à la planification d'entreprise. Une fois qu'on est en affaires, on a besoin d'un plan d'entreprise. C'est pourquoi nous aidons les jeunes à en produire un, et nous leur offrons un encadrement et des conseils », explique M^{me} Smith.

« Nous leur disons qu'ils doivent savoir dans quoi ils s'embarquent et que, s'ils peuvent s'acquitter des écritures et du plan d'entreprise, nous estimons qu'ils possèdent l'esprit d'initiative nécessaire pour continuer. Et ils ne manquent pas d'énergie, car ils participent plus activement et ils savent quelle sera l'étape suivante. »

En moyenne, un candidat sur quatre franchit l'étape de la planification d'entreprise pour aborder le processus des emprunts.

La valeur du prêt moyen est de 12 500 \$, le maximum atteignant 15 000 \$. Les taux d'intérêts se situent entre 8 et 10 p. 100. L'âge moyen de la clientèle

est de 25 ans, et la nature des affaires va des travaux de rénovation à l'élevage des chèvres, en passant par la vente d'appareils audionumériques.

À cause de la dette reliée aux frais de démarrage, M^{me} Smith affirme que la première année est déterminante pour la réussite ou l'échec d'une nouvelle entreprise. « Nous leur expliquons qu'ils risquent de travailler deux années sans salaire, s'efforçant de maintenir leur entreprise à flot. Nous essayons de faire ressortir cet aspect dans le plan d'entreprise et nous nous efforçons de tout faire à un coût minimal, car nous voulons que le client comprenne que leur résultat net en dépend. »

« Les dollars sont là, mais il faut être prêt à foncer et à fournir l'effort voulu. C'est ce que nous tentons de faire comprendre à nos clients, dit-elle. Si vous voulez devenir un jeune entrepreneur, vous en êtes capable. » ♦



Les résidents du Nunavut ont accès à Internet grâce à Nunanet Worldwide Communications

par Wendy MacIntyre

Plus de 1 400 abonnés du Nunavut se réjouissent d'avoir accès à Internet grâce à **Adamee Itorcheak**, un entrepreneur d'Iqaluit des plus dynamiques. En 1995, M. Itorcheak a mis sur pied le premier fournisseur d'accès Internet au Nunavut, raccordant lui-même ses 300 premiers clients. Aujourd'hui, sa compagnie, Nunanet Worldwide Communications Limited, emploie quatre personnes, jouit d'un ratio de marge bénéficiaire intéressant et compte sur un partenariat régional avec Inukshuk Internet Inc., une nouvelle société qui cherche à implanter un réseau Internet sans fil et à haute vitesse pour raccorder les Canadiens.

Pour Adamee Itorcheak, ce partenariat lui permettra de réaliser son rêve de mettre sur pied un réseau d'envergure au Nunavut. « Il y a encore beaucoup de petites collectivités qui ne sont pas desservies et je pense qu'elles devraient l'être », souligne-t-il.

L'un des trois partenaires fondateurs d'Inukshuk est Microcell Telecommunications Inc., une entreprise bien connue pour son service de communications personnelles sous le nom commercial de Fido^{MD}. Le vice-président de Microcell, **Dean Proctor**, ne tarit pas d'éloges à propos d'Adamee Itorcheak. « Il nous est très utile dans le Sud. Il s'y connaît bien en installation de services dans

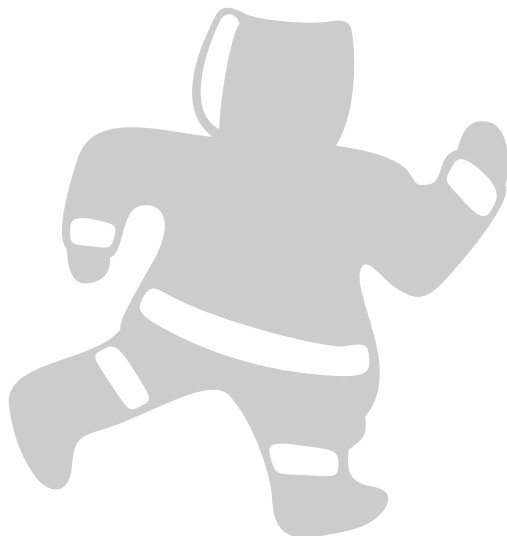


un climat extrême et en terrain difficile, et nous voulons exploiter tout ce bagage de connaissances dans le Sud, quand il nous faut installer des services dans des collectivités éloignées, comme dans le Nord de l'Alberta. »

Adamee Itorcheak a commencé à accumuler de l'expérience dans le domaine des communications en 1981, à l'âge de 16 ans, lorsqu'il a joint les rangs de Bell Canada à titre de réparateur. Pendant

les six années suivantes, il a acquis une formation complète en milieu de travail, œuvrant dans les T.N.-O. ainsi que dans le nord de l'Ontario et du Québec. « J'aimais mon travail parce qu'il me permettait d'aller à l'extérieur du bureau et de rencontrer beaucoup de gens. »

« *Les résidents du Nunavut...* »
suite à la page 8



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

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisseuse française du 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-6134-009-BB-A1

www.ainc.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé



Ted Nolan et l'Assemblée des Premières Nations envisagent la formation d'une équipe de hockey autochtone toute étoile

par Diane Koven

Le hockey a toujours été une source de joie pour **Ted Nolan**, qui a grandi dans la réserve de Garden River, dans le Nord-Ouest de l'Ontario. La vedette de hockey ojibway pratique ce sport depuis sa tendre enfance et a remporté d'éclatants succès, dont celui d'être nommé entraîneur de l'année dans la LNH, alors qu'il pilotait les Sabres de Buffalo. Il s'apprête maintenant à relever un nouveau défi dans le monde du hockey.

Dans la vie comme au hockey (pour lui, les deux sont indissociables), M. Nolan a toujours eu comme principes directeurs d'adopter une attitude positive et d'établir des objectifs. Il n'est pas du genre à se laisser abattre par des obstacles et il aime relever les défis.

L'été dernier, alors qu'il travaillait avec **Phil Fontaine**, chef de l'Assemblée des Premières Nations, M. Nolan a eu l'occasion de traverser le pays et en a profité pour parler aux jeunes de l'estime de soi et des façons de surmonter les obstacles. « Nous pensions qu'un programme de hockey autochtone offrirait de nouveaux débouchés aux jeunes, raconte-t-il. Nous connaissions tous la nature des problèmes, mais je voulais me concentrer sur les solutions. »

Cette idée ne lui est pas venue comme par magie. « Ce concept avait été mentionné auparavant. Je me souviens que mon père parlait de constituer une équipe d'étoiles autochtones, mais l'idée ne s'est jamais concrétisée », indique M. Nolan. Plus il pensait à son projet, plus il s'exaltait à cette idée. Le chef Fontaine l'approuva.

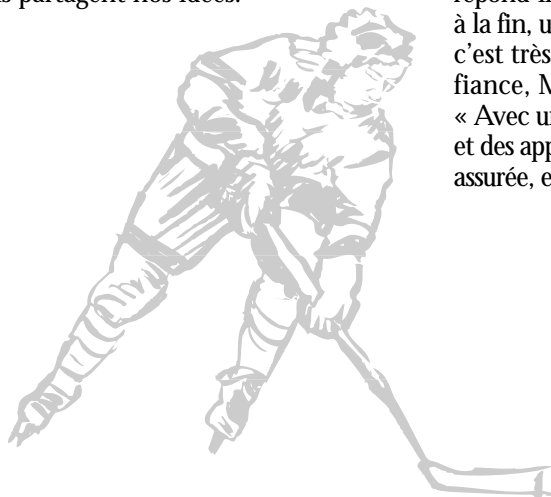
« Phil m'a engagé pour mener cette entreprise à bonne fin », raconte M. Nolan. Il s'agit d'un projet très ambitieux qui consiste à mettre sur pied une équipe de hockey formée exclusivement d'Autochtones; celle-ci



De g. à dr. : M. **Phil Fontaine**, chef national de l'Assemblée des Premières Nations, M. **Eljab Harper** et M. **Ted Nolan**.

participerait à des compétitions internationales, peut-être même aux Jeux olympiques. M. Nolan affirme qu'un plan a été élaboré et que la prochaine étape consistera à mettre au point un plan d'affaires, puis à obtenir un parrainage d'entreprises pour que le projet soit réalisable sur le plan financier.

« Nous avons parlé à **Bob Nicholson**, président de l'Association canadienne de hockey, et il approuve le projet, indique M. Nolan. Nous entretenons de bonnes relations avec les gens de Hockey Canada, et ils partagent nos idées. »



M. Nolan signale que le processus de recrutement est entamé et il espère que le camp national de hockey sera en activité d'ici l'été. « Nous voulons l'inaugurer dès juillet et participer à un tournoi national deux semaines plus tard. »

L'objectif va bien au-delà du simple recrutement de joueurs de hockey. « Ce programme ne vise pas à former des joueurs pour la LNH, explique M. Nolan. Il vise à préparer les jeunes à la vie active en abordant les questions d'établissement d'objectifs, d'alimentation et d'éducation. Voilà ce qu'on enseignera dans nos camps. Nous pouvons montrer

à n'importe qui à passer la rondelle, mais nous voulons aussi apprendre aux jeunes à réussir dans la vie, et pas seulement sur la glace. »

M. Nolan reconnaît que son propre succès sort de l'ordinaire. « Pour chaque Autochtone comme moi qui s'est taillé une place dans le monde du hockey, il y en a des milliers qui n'ont jamais eu cette chance. Grâce à ce programme, entre 20 et 60 enfants par année auront la chance de leur vie. » Les plans de cette année ne sont qu'un début. « Une fois que le programme des garçons aura été mis au point, dit M. Nolan, nous essaierons d'élaborer un programme destiné aux filles. »

Le prestige lié à la LNH lui manque-t-il? « La LNH, c'était bien, répond-il, mais mettre sur pied, du début à la fin, un programme comme celui-ci, c'est très excitant. » Débordant de confiance, M. Nolan s'attend à réussir. « Avec un plan, une saine détermination et des appuis solides, dit-il, la réussite est assurée, et je sais que nous réussirons. » ♦

Savoir lire et écrire offre de meilleures perspectives d'emploi

par Raymond Lawrence

L'analphabétisme peut constituer un obstacle majeur à l'emploi. Environ 40 p. 100 de la population canadienne est fonctionnellement analphabète, et les Autochtones représentent nettement plus du tiers de ce groupe. Il importe donc de s'attaquer au problème de l'analphabétisme dans les collectivités autochtones.

L'Ontario Native Literacy Coalition (ONLC) est l'un des organismes qui contribuent à vaincre l'analphabétisme chez les Autochtones. Grâce aux programmes de l'ONLC, de nombreux Autochtones découvrent que savoir lire et écrire a pour effet d'accroître l'estime de soi et la motivation personnelle ainsi que d'améliorer les perspectives d'emploi.

« Certaines des difficultés auxquelles font face les analphabètes constituent des obstacles à l'emploi. Ces difficultés les rendent aussi incapables de lire des histoires à leurs enfants ou à leurs petits-enfants et de saisir le sens des documents des compagnies d'assurance ou des banques, explique **Roger Desmarais**, expert-conseil en communications de l'ONLC. Lorsqu'une personne est incapable de sortir de ce cercle vicieux et d'acquérir une meilleure compréhension des choses, la probabilité que ses enfants se retrouvent dans la même situation augmente. Aussi cherchons-nous à briser ce cercle en enseignant aux gens les habiletés qu'ils désirent développer. Nous revenons à notre ancienne façon, fondée sur l'expérience, de faire les choses, qui entraîne une acquisition continue du savoir et des aptitudes permanentes. »

L'ONLC participe directement à 30 programmes d'alphabétisation dans des collectivités de Premières nations, des centres d'accueil et une collectivité métisse. Elle s'efforce également d'ajouter une nouvelle dimension à l'alphabétisation des Autochtones, en se servant de matériel et de programmes culturellement appropriés, ainsi qu'à l'enseignement direct des traditions culturelles par l'entremise de l'alphabétisation.

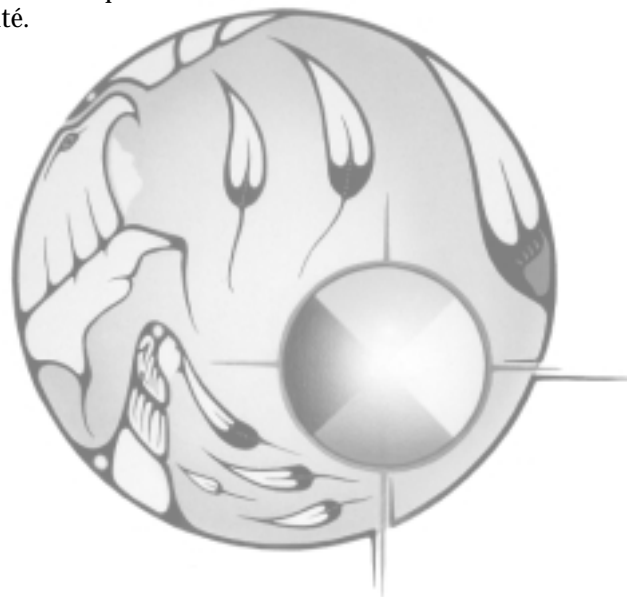


Le calendrier 13 Moons of the Anishnaabeg est un outil pédagogique produit par l'Ontario Native Literacy Coalition et son organisation sœur, la Ningwakwe Learning Press. Produit en anglais et en ojibway, le calendrier enseigne la culture et la conservation, le respect pour les sages ainsi que la langue et l'alphabétisation.

« Plus de 3 500 personnes sont inscrites à nos programmes en ce moment, et il nous est impossible de déterminer le nombre d'Autochtones qui apprennent à lire et à écrire auprès d'organisations non autochtones, parce que personne ne peut répondre à leurs besoins », indique **Petal Furness**, directrice exécutive de l'ONLC. Elle ajoute que l'ONLC peut seulement évaluer le nombre de personnes qu'elle a instruit au cours de ses 11 années d'activité, soit quelque 35 000, car bon nombre sont des employés saisonniers qui ne viennent suivre leur formation que durant la période d'inactivité.

Bien que l'alphabétisation constitue son unique mandat, l'ONLC fait souvent office de service d'aiguillage chargé d'orienter les gens vers l'éducation continue. « Nous approuvons et encourageons cette activité, qui donne lieu à un processus continu, parce que nous ne voulons pas que les gens entrent dans l'antichambre de l'espoir pour se faire ensuite claquer la porte de la réalité en plein visage, affirme M. Desmarais. Nous voulons autant que possible favoriser cela et encourager les partenariats, de telle sorte que si les gens viennent nous rencontrer et que leur but est de faire des études supérieures, ils pourront acquérir les habiletés nécessaires et réussir. »

« Nous tentons d'aider les gens à améliorer l'estime qu'ils ont d'eux-mêmes. Lorsque l'estime de soi s'épanouit, tous les rêves deviennent possibles. Il s'agit d'améliorer la qualité de vie de la personne, qu'elle soit ménagère, trappeuse ou chômeuse. Les gens se sentent mieux et, sur le plan social, nos collectivités se rapprochent, ce qui fait qu'on assiste à une harmonie et à un équilibre accrus, et cela produit des résultats comme l'emploi », conclut-il. ♦



Des écoliers d'Inuglak remportent le grand prix d'un concours de livres

par Diane Koven

Le petit hameau de Whale Cove au Nunavut ne compte que 300 résidants, mais quelques-uns de ses plus jeunes citoyens lui ont récemment valu une célébrité bien méritée.

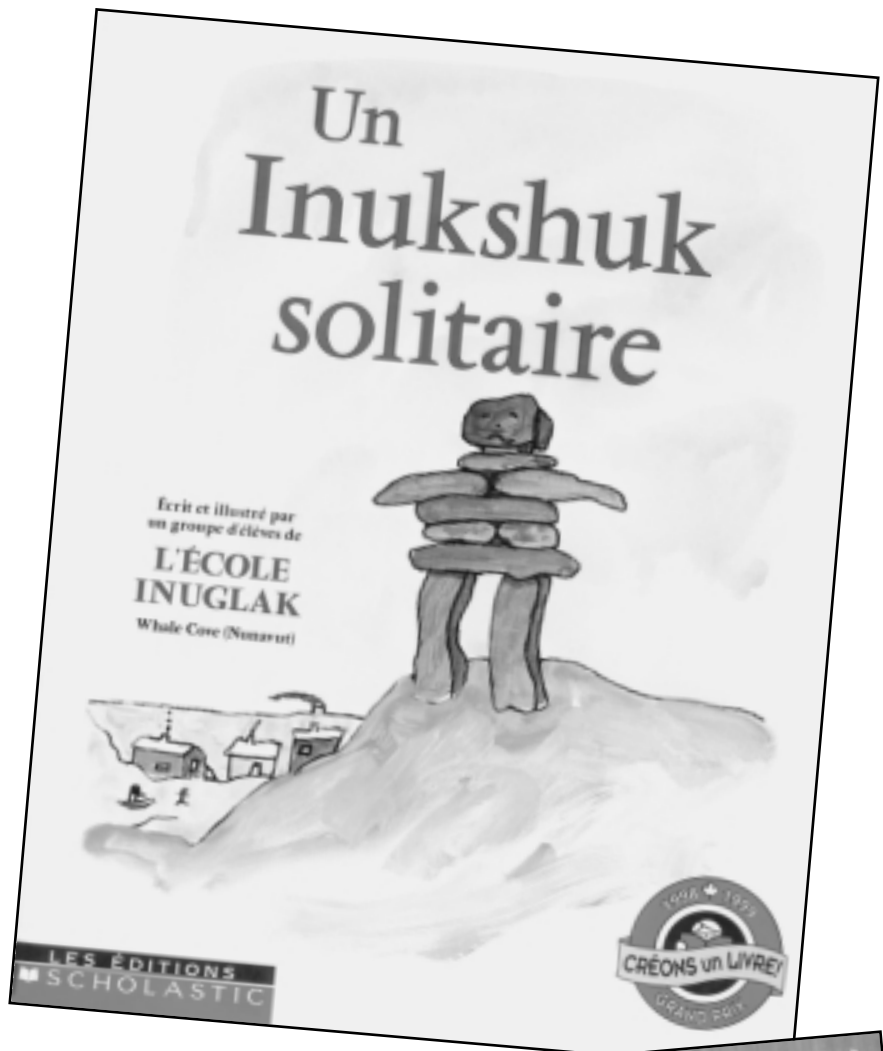
Grâce à *Un Inukshuk solitaire*, livre qu'ils ont rédigé et illustré, quinze écoliers des 4^e, 5^e, 6^e et 7^e années de l'école Inuglak ont remporté le grand prix du concours de 1998-1999 parrainé par Scholastic Book Fairs (Canada) Inc. Avec l'aide des enseignants **Sue Callard**, **Ken Jacobi** et **Michael Montcombroux**, les écoliers ont relevé le défi et ont volontairement consacré des heures de travail, après les cours et durant les week-ends, à leur livre illustré.

À titre de récompense, la maison Scholastic a publié l'ouvrage en français et en anglais avec une traduction en inuktitut. **Sophie Igviksaq**, secrétaire-trésorière de l'école Inuglak, était l'une des consultantes en inuktitut. Elle est très fière du travail qu'ont accompli les enfants et de la reconnaissance qu'ils ont reçue. « La cérémonie de remise des prix était très excitante, dit-elle. Le président et le vice-président de Scholastic sont venus à Whale Cove de même que le ministre de l'Éducation et d'autres dignitaires. »

Lors de la cérémonie de remise de prix, les enfants ont reçu chacun deux exemplaires du livre publié, un médaillon spécial et un tee-shirt illustrant le thème de la création de livres. Par ailleurs, l'école Inuglak a obtenu un chèque de 1 000 \$ et une plaque commémorative.

Caroline Thompson, directrice de l'école au cours de l'année scolaire 1998-1999, est fière de ses anciens élèves et de leurs enseignants. « Ce n'est qu'un petit livre, mais il reflète vraiment

« *Des écoliers d'Inuglak...* »
suite à la page 8



« Des écoliers d'Inuglak... »
suite de la page 7

le caractère particulier de Whale Cove. C'est une belle histoire, dit-elle. Les jeunes ont travaillé très dur à ce projet. À la fin, j'ai engagé des enseignants à plein temps pour qu'ils puissent terminer le projet. Ils ont vraiment mis beaucoup d'efforts à le réaliser. »

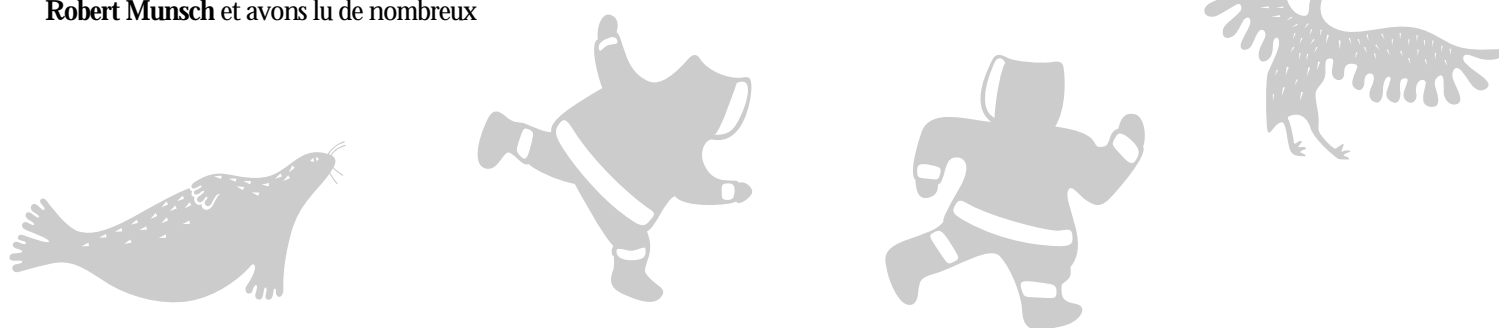
Bien qu'ils n'habitent plus à Whale Cove, les enseignants Sue Callard et Ken Jacobi y sont retournés pour assister à la cérémonie de remise de prix et pour partager la joie de leurs anciens élèves. « Nous avons suivi une démarche très ordonnée, explique M. Jacobi. Nous avons deux équipes de rédacteurs. Nous avons étudié les ouvrages de **Robert Munsch** et avons lu de nombreux

livres. Puis, nous avons relevé les éléments qui font les bonnes histoires. Les enfants ont choisi le thème de l'inukshuk et des animaux qui vivent à proximité de ce dernier. Ils ont proposé certaines idées et interrogé les sages de leur famille au sujet de l'inukshuk et de l'importance qu'il revêt pour leur culture. Durant cette période, nous étudions l'Arctique dans le cours de science, de sorte que tout a coïncidé. »

Michael Montcombroux s'est joint au groupe en janvier 1999. « Il a travaillé avec certains écoliers à la préparation des images, des dessins et des peintures,

raconte M. Jacobi. Cela représentait beaucoup de travail pour les écoliers et les enseignants, mais ils en ont tous retiré quelque chose. »

Le livre a été choisi parmi plus de 150 candidatures soumises par des écoliers de tous les coins du Canada. « Whale Cove est la plus petite collectivité de la région, fait observer M. Callard. Le fait de produire ce livre et de remporter ce concours national revêt, pour ces enfants, un caractère vraiment spécial, une réussite dont ils peuvent être fiers. » ♦



« Les résidents du Nunavut... »
suite de la page 4

Célibataire à l'époque, M. Itorcheak effectuait toutes les heures supplémentaires qu'il lui était permis de faire et gagnait entre 80 000 \$ et 120 000 \$ par année. Puis, à l'âge de 21 ans, il a rencontré celle qui allait devenir sa femme et, l'année suivante, il s'est établi à Iqaluit. Avec les économies réalisées grâce à son emploi chez Bell Canada, il a démarré sa première entreprise, Canadian Arctic Adventures, une pourvoirie dont il s'occupe toujours. Cette entreprise, qui offre aux clients des randonnées à partir de l'île de Ward Hunt jusqu'au pôle Nord, permet à Adamee Itorcheak d'entretenir des liens avec la terre et sa culture.

« Ma culture est très importante pour moi », indique-t-il. M. Itorcheak enseigne d'ailleurs l'inuktitut à ses deux jeunes enfants.

Ayant grandi à Iqaluit, Adamee Itorcheak affirme que ses premiers modèles ont été les représentés

à l'entretien de l'école qui, la fin de semaine venue, partaient à la chasse. Il croit fermement que tous jouent un rôle très important dans une organisation : que ce soit le concierge, le programmeur ou l'éboueur.

Sa philosophie, dans la vie comme dans les affaires : « Foncez et réessayez sans cesse; vous n'avez rien à perdre. » Parmi ses sources d'inspiration se trouvent des personnes audacieuses, comme le méga-entrepreneur britannique **Richard Branson**, l'ancien premier ministre **Pierre Elliot Trudeau** et le « père du Nunavut », **John Amagoalik**. « Il n'a jamais abandonné », de dire Adamee Itorcheak.

M. Itorcheak considère Internet comme un formidable outil d'information pour le nouveau territoire. Son entreprise a mis sur pied des forums et des groupes de discussion en direct, un lien

essentiel pour la population très dispersée du Nunavut. « Internet est également une détestable machine à sous », s'esclaffe Adamee Itorcheak, dont le fils joue régulièrement en ligne avec des enfants du Japon.

À son bureau d'Iqaluit, Nunanet offre également des services de vente et d'entretien de matériel et de logiciels, des services de formation et de conception de pages Web et des conférences virtuelles privées.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec la société Nunanet au (867) 979-0772 ou visiter le site Web de l'entreprise à l'adresse www.nunanet.com. ♦



OUI, JE PEUX RÉUSSIR!

Dorothy Grant

Haïda

Dessinatrice de mode et femme d'affaires

par Fred Favel

Je me souviens que je contemplais l'océan depuis la terrasse. Tout à coup, j'ai senti une bouffée d'énergie me submerger et je me suis dit : oui, je peux réussir! Et ce sentiment a effacé en un instant toutes les craintes que j'avais eues jusqu'à ce moment.

Le Sinclair Centre, édifice historique rénové du centre-ville de Vancouver, est au cœur du quartier chic et branché de la ville. En entrant dans le hall, il est facile de trouver notre destination : une élégante boutique dont la vitrine est ornée de verre, de bronze et de marbre. Ici, pas de néons ou de lumières clignotantes tape-à-l'œil, seul le nom de Dorothy Grant, la plus célèbre des dessinatrices de mode autochtone au Canada, apparaît sur du marbre noir et blanc.

Assise à son bureau qui donne sur sa boutique remplie de créations d'inspiration haïda, Dorothy Grant nous raconte son histoire. Elle est née en 1955 dans le petit village haïda de Hydaburg en Alaska. Les Haïdas de cette région sont venus des îles de la Reine-Charlotte, maintenant nommées Haïda Gwaii. Dorothy Grant vient d'une famille de sept enfants. Elle était encore toute jeune lorsque son père est décédé. À la suite de cet événement, sa famille est déménagée à Kitchikan, en Alaska. Au sujet des pensionnats, elle dit : « Nous avons échappé à cette misère. Nous habitons une petite ville d'Alaska bien normale où ces horreurs n'existaient pas. Je pense que c'est pour cette raison que j'ai confiance en moi et que je suis fière de mon image. »

M^{me} Grant exprime et défend la culture haïda avec véhémence et fierté tant verbalement que par l'entremise de ses créations. Élevée dans une famille élargie, elle tire son énergie spirituelle et sa richesse culturelle de sa grand-mère, qui a pris soin de lui inculquer la fierté de son héritage.

Dessinatrice en herbe, M^{me} Grant a confectionné son premier vêtement à l'âge de 13 ans. Elle cousait aussi des vêtements pour ses sœurs. « Ça m'amusa beaucoup, raconte-t-elle. C'était très stimulant de pouvoir confectionner un vêtement. » De Kitchikan, Dorothy est déménagée à Seattle, à Washington, où elle a suivi des cours d'informatique ainsi que d'autres cours collégiaux. Elle a ensuite travaillé chez le géant de l'électronique Honeywell et a gravi rapidement les échelons. Mais après six mois de cours de programmation offerts par la compagnie, elle a décidé de quitter son emploi. « Ce n'était pas pour moi, explique-t-elle. C'était comme avoir la tête enfouie dans quelque chose dont on ne peut sortir avant d'avoir atteint la perfection. C'est alors que j'ai commencé à m'intéresser aux artefacts haïdas et aux livres sur l'art haïda. Mon intérêt pour l'art haïda s'est accru à un tel point que j'ai commencé à l'étudier et que j'ai décidé de reprendre les études à temps plein. »

Plusieurs années plus tard, alors qu'elle visitait Masset, un village de Haïda Gwaii, elle a rencontré Robert Davidson, artiste et sculpteur haïda aujourd'hui de renommée internationale, et elle l'a épousé. Leur relation a duré 14 ans. « J'ai perfectionné mes techniques artistiques, car Robert était un excellent tuteur. Il m'a d'ailleurs encouragée à faire d'autres choses, des choses innovatrices. Nous croyions tous les deux que l'art haïda constitue un art traditionnel d'une grande puissance et que les gens qui le maintiennent en vie et en assurent la progression sont les artistes eux-mêmes. » M^{me} Grant a alors étudié l'art haïda pendant quelques années, puis a commencé à confectionner des couvertures à boutons. Sa grand-mère et sa belle-famille lui ont également appris l'art de tisser des paniers en épinette.

Bien que le tissage de paniers s'était révélé fort intéressant, elle s'est rendu compte qu'il lui serait impossible de gagner sa vie de cette façon. « Alors, j'ai pensé à la mode. Tout le monde disait que c'était une excellente idée sans jamais entreprendre quoi que ce soit. » En 1987, elle s'est inscrite dans une école privée de dessin de mode. Bien qu'elle préférât nettement le dessin, elle a dû apprendre toutes les facettes de ce monde, de la production de patrons à la mise en marché.



« Je n'étais pas la meilleure en production de patrons. Par contre, j'excellais en dessin et dans l'intégration de l'art haïda aux vêtements. Ce que je faisais sortait vraiment de l'ordinaire. J'avais la réputation d'être l'étudiante un peu bizarre de la classe qui faisait des trucs vraiment étranges. »

Après qu'elle a obtenu son diplôme, le Musée canadien des civilisations lui a demandé de présenter un défilé de mode dans la région de la capitale nationale. Cet événement devait marquer ses débuts dans le monde de la mode. Elle a travaillé pendant plus d'un an à créer 55 vêtements originaux. « C'était des créations haïdas très avant-gardistes. J'avais embauché une camarade de classe qui s'occupait de la couture. J'ai taillé tous les tissus et posé les appliqués moi-même. Bref, j'ai lancé mon entreprise dès ma sortie de l'école, même si ce n'était qu'une micro-entreprise. »

Puis, le Musée a annulé le défilé de mode pour cause de rentabilité. « Je me suis retrouvée avec un placard plein de vêtements neufs que j'avais confectionnés. J'étais terrassée. Je ne savais plus quoi faire. » C'est alors qu'elle a décidé de monter son propre défilé de mode.

Ainsi eut lieu, le 7 décembre 1989, le premier défilé de mode de la dessinatrice Dorothy Grant, à la salle de bal de l'Hôtel Vancouver, devant une salle comble. La publicité locale et nationale suscitée par cet événement devait la garder fort occupée pendant les trois années suivantes. « C'était comme prendre possession de quelque chose de très spécial qui a tout un avenir. Vous devez le faire en lui accordant de la valeur et du respect, car c'est votre seule chance de faire bonne impression. C'est ce que j'ai fait... J'ai présenté l'art haïda sur une nouvelle scène, à un autre niveau. »

Au cours de ces trois années, elle a entamé des études de marché et est partie à la recherche de boutiques susceptibles de vendre ses vêtements. Elle a exploré Los Angeles, San Francisco et New York pour se rendre compte que ce genre de distribution ne lui convenait pas. « Mes créations auraient été un peu perdues dans un magasin appartenant à quelqu'un d'autre... J'ai alors décidé que je devais avoir ma propre boutique. »

En 1993, elle a remporté le prix de la meilleure création professionnelle au défilé de mode Winds of Change, événement organisé par le Conseil canadien pour le commerce autochtone. C'est après cet événement qu'elle a décidé de relever le défi. En moins d'un an, Dorothy Grant Ltd. ouvrait ses portes pour offrir les collections Dorothy Grant et Feastware ainsi que des bijoux en or et en argent sculptés. Aujourd'hui, non seulement ses créations sont-elles réputées de par le monde, mais les musées lui achètent des pièces pour les ajouter à leurs collections d'art haïda. La contribution de M^{me} Grant à la préservation de la culture haïda et ses succès en tant que créatrice de mode et femme d'affaires lui ont valu en 1999 un Prix national d'excellence décerné par la Fondation nationale des réalisations autochtones ainsi qu'un doctorat honorifique de l'University of Northern British Columbia.

« Je suis assez attentive aux tendances du secteur de la mode, des affaires autochtones et des arts », dit-elle au sujet de sa décision de lancer sa propre entreprise. « Je me souviens que je contemplais l'océan depuis la terrasse. Tout à coup, j'ai senti une bouffée d'énergie me submerger et je me suis dit : oui, je peux réussir! Et ce sentiment a effacé en un instant toutes les craintes que j'avais eues jusqu'à ce moment. »

Vous pouvez faire des achats en ligne à la boutique Dorothy Grant à l'adresse : www.dorothygrant.com.

Fred Favel est un expert-conseil en communication et un rédacteur autochtone.



Photo : Laurel Lemchuk-Favel