

Transition

Les Monticules-Manitou relancent l'économie de la Première nation de Rainy River

par Raymond Lawrence

C'est après plus de trente ans de travail et d'attente que la Première nation de Rainy River voit enfin son rêve se réaliser. Et le résultat final dépasse toutes ses attentes.

Cette Première nation du Nord-Ouest de l'Ontario a tiré de grandes leçons de l'aménagement du lieu historique national des Monticules-Manitou et du musée culturel adjacent. On retrouve sur ce site certains des plus anciens objets de fouilles archéologiques du Canada. Jusqu'à la fin des années 60, les tertres funéraires et les sites connexes étaient progressivement démolis. À cette époque, les musées n'étaient pas sensibles aux préoccupations des Premières nations. Ils ont retiré les artefacts des Monticules bien qu'il s'agissait de lieux de sépulture des ancêtres de la Première nation.

Lorsque ce site a été déclaré lieu historique national, les membres de la Première nation nourrissaient de grands espoirs. En effet, ils espéraient entre autres que l'aménagement des Monticules permettrait de créer des emplois ainsi que de préserver le site et l'histoire culturelle de leur peuple. La région de Rainy River était déjà populaire auprès des visiteurs canadiens et américains qui viennent y profiter des magnifiques lacs, rivières et terrains de camping.

Tous les membres de la Première nation ont participé au processus d'aménagement du site. Les sages ont été particulièrement sollicités pour leur précieuse connaissance des traditions permettant une représentation fidèle de leur peuple et de leur histoire culturelle. Tout au long du processus, un des plus grands obstacles a été l'argent. Toutefois, la Première nation a finalement été en mesure de négocier une importante entente de partage des coûts qui a amené



Des photographies d'archives sont mises en vedette au centre d'interprétation historique.



Le Kay-Na-Chi-Wah-Nung Historical Centre

le gouvernement fédéral (Parcs Canada) et le gouvernement provincial à participer au projet. Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien a participé financièrement aux expositions tenues au centre historique.

Le 14 mai 1999 a eu lieu l'inauguration du Kay-Nah-Chi-Wah-Nung Historical Centre. On y attendait 800 personnes, et environ 1 200 sont venues le visiter. Au cours de sa première saison, le site a accueilli 6 000 visiteurs.

« Nous voulons illustrer notre point de vue sur notre histoire depuis ses tout débuts. La visite commence par notre histoire de la création, c'est-à-dire au

moment où l'homme est arrivé sur la terre et elle nous transporte jusqu'à aujourd'hui », dit **Stacey Bruyere**, directrice générale du site.

« Je crois que les gens s'attendaient plus à un musée qu'à une visite guidée. Ils sont impressionnés par ce qu'ils voient — nous offrons un mélange de visite historique, d'archéologie et de cours d'interprétation de la nature », déclare-t-elle. La plupart des visiteurs sont des familles qui viennent passer la journée ici. Ils font le circuit, visitent les salles d'exposition et

« Les Monticules-Manitou... »
suite à la page 2

mangent sur place. En fait, ils passent une belle journée ensemble, tout simplement. »

« Le site est relativement ouvert. C'est vraiment un lieu idéal où les enfants peuvent courir et s'amuser ou poser mille et une questions. Peu importe les sujets abordés par les visiteurs, nous leur répondons », indique M^{me} Bruyere. Les guides effectuent leurs propres recherches, échangent avec les sages, lisent des ouvrages sur les arbres, les plantes, les animaux sauvages, l'histoire et la région. « Il faut vraiment avoir la vocation pour

être guide. Il faut aimer la culture, être fier de son histoire et vouloir être associé à cet endroit. »

Douze personnes travaillent au centre pendant toute l'année, mais leur nombre monte à 21 pendant la saison touristique. En plus d'offrir des emplois, l'aménagement du site a permis d'injecter des millions de dollars dans l'économie locale par le biais de salaires et de contrats. « Les entreprises locales ont pleinement appuyé le projet et désiraient devenir nos partenaires », déclare Bruyere.

La Première nation de Rainy River a également partagé avec d'autres Premières

nations son expérience de la mise sur pied d'une importante attraction touristique patrimoniale. « La plupart du temps, les gens ne réalisent pas qu'un projet de cette envergure nécessite des années de planification et des connaissances spécialisées, affirme M^{me} Bruyere. Je leur explique où commencer et comment s'y prendre. »

Pour obtenir plus de renseignements concernant le centre historique, vous n'avez qu'à téléphoner au (807) 483-1163. ♦

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

Deux employées de la station-service ont pris leurs affaires en main

par Raymond Lawrence

« **S**i un jour je deviens propriétaire de cet endroit... »

La plupart des gens ont prononcé de telles paroles à un moment ou à un autre. Mais pour deux membres de la Première nation Couchiching, le souhait est devenu réalité.

Après avoir cumulé 24 années de service au CC Complex, un complexe station-service et magasin situé sur une réserve du Nord-Ouest de l'Ontario, les cousines **Cathy et Colleen Perreault** se sont unies pour acheter le commerce.

Elles étaient des employées dévouées, travailleuses et expérimentées dans la grande majorité des aspects de l'exploitation. Et c'est pour cela que **Tom Bruyere**, ancien propriétaire du magasin et employeur des deux cousines, estimait qu'elles étaient les candidates idéales pour reprendre l'affaire en main. Le conseil de bande local a donné son accord et, avec M. Bruyere, il a investi pour aider les deux femmes.

Même s'il ne s'agit pas d'une franchise, CC Complex vend des produits Esso, ce qui attire les titulaires de cartes Esso. Cette clientèle rapporte environ 20 p. 100 du chiffre d'affaires. Cependant, la plupart des clients habitent la réserve et veulent donner leur soutien à cette entreprise qui emploie quelque 20 résidents. L'entreprise connaît des boums saisonniers au

printemps, moment où les pêcheurs s'embarquent sur l'eau, à la recherche de l'achigan et du doré jaune, puis un peu plus tard à l'automne quand la saison de la chasse commence. Nombre de ces clients saisonniers viennent des États-Unis.

Quand les cousines Perreault ont acheté l'entreprise en 1995, elles étaient prêtes à en prendre les commandes. « Lorsqu'on devient propriétaire, il faut être sur place un peu plus souvent et consacrer beaucoup de son temps, affirme Colleen Perreault, qui a acquis quatorze années d'expérience comme employée de CC Complex. Nous pouvons compter sur de très bons employés, mais il faut aussi être là pour les aider. »

« J'étais commis, pompiste et en plus signataire autorisée, raconte-t-elle sur ses années chez CC Complex. J'étais plus ou moins le bras droit de Tom Bruyere et c'est même lui qui nous a suggéré de reprendre l'affaire et qui nous a indiqué où aller chercher le financement. » Les deux cousines ont pu obtenir du financement du fédéral, par le biais d'Entreprise autochtone Canada, ainsi que des prêts de la Première nation. « J'étais plus excitée que nerveuse à ce moment-là et c'était probablement la même chose pour Cathy. »

Les femmes admettent qu'elles ont trouvé les trois premiers mois de leur expérience de propriétaires très fatigants; elles

étaient là à toute heure du jour et de la nuit, jusqu'à ce qu'elles aient maîtrisé tous les nouveaux aspects liés à la propriété.

En juin 1999, elles ont ouvert un comptoir Chester Fried Chicken dans le magasin. Contrairement aux franchises, ce comptoir ne les oblige pas à payer des redevances à une compagnie mère. Elles n'ont eu qu'à acheter le matériel et elles doivent toujours utiliser le mélange d'épices qui donnent au produit son goût unique. À part cela, cette nouvelle entreprise florissante leur appartient et elles peuvent en faire ce qu'elles veulent. « Tout s'est passé si vite, c'était irréel. Le comptoir attire beaucoup de nouvelles personnes qui ne viennent que pour le poulet », souligne Colleen Perreault. Le comptoir de poulet frit est un plus. Une fois que les clients sont dans le magasin pour ramasser leur commande, ils font en général d'autres achats.

Les Perreault ont pu bénéficier du soutien et de la participation des leurs — leurs enfants et d'autres membres de leur famille travaillent pour elles. « Depuis la dernière année seulement, nos maris participent beaucoup plus aux activités. Ils nous ont toujours soutenues, mais ils ne participaient pas autant que maintenant... tous les deux veulent que l'affaire s'accroisse et s'améliore. Ils nous ont donné leur soutien inconditionnel depuis le début », affirme Colleen Perreault. ♦

Thunderchild Outfitters Ltd. attire les chasseurs américains

par Diane Koven

Tl a fallu à peine trois petites années pour que la Première nation Thunderchild mette sur pied une pourvoirie florissante sur ses terres, situées près de Pierceland, dans le Centre-Nord de la Saskatchewan.

Thunderchild est une Première nation indépendante, qui n'est associée à aucun conseil de bande. Son comité exécutif établit les lois et les codes lors de réunions mensuelles de la bande. En 1997, les membres du comité ayant approuvé l'établissement de Thunderchild Outfitters Ltd., la Première nation a acheté un ancien pavillon de chasse avec des fonds provenant de la convention sur la revendication des droits fonciers issus des traités. En outre, elle a pu construire, grâce à une subvention du Programme des possibilités régionales du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, une clôture élevée et des aires d'alimentation afin de contenir les cerfs de Virginie qui attirent tant les chasseurs.

Comptant parmi les très peu nombreuses pourvoiries autochtones de la Saskatchewan, Thunderchild Outfitters a ciblé les « chasseurs haut de gamme », selon **Harold Jimmy**, directeur général de Thunderchild Investments, l'entreprise chargée du développement économique de la Première nation. « Beaucoup des chasseurs qui viennent ici sont des cadres de grandes entreprises et des gens d'affaires prospères, qui vont de par le monde pour chasser. Ils ont de l'argent à dépenser et ils désirent ce qu'il y a de mieux. » Le but est de donner aux chasseurs tout le confort auquel ils s'attendent et de leur garantir une expérience de chasse inoubliable. Ils sont prêts à payer 3 750 \$US pour 5 jours de chasse.

Dans le but d'attirer les clients américains, Thunderchild a engagé un impresario américain qui a filmé une chasse mettant en vedette le célèbre chasseur



Comptant parmi les très peu nombreuses pourvoiries autochtones de la Saskatchewan, Thunderchild Outfitters a ciblé les « chasseurs haut de gamme ».

Jay Novacek, ancien ailier des Cowboys de Dallas. Le film sera projeté sur le réseau des sports ESPN et ne manquera sûrement pas d'attirer de nouveaux clients. Un des membres de l'équipe de tournage a fait remarquer qu'il a failli s'endormir dans la cache parce qu'elle était trop confortable. À ce commentaire, M. Jimmy répond : « Nous pourrions nous donner comme devise : Si votre chasse n'est pas réussie, c'est que vous étiez trop confortable. »

Les affaires sont déjà très bonnes grâce au bouche à oreille. « Nous avons même des réservations pour l'année prochaine », confirme M. Jimmy. Cinq membres de la Première nation travaillent pour la pourvoirie, et il faudra en engager d'autres pour suivre le rythme de croissance.

« Les chasseurs prennent très peu de viande des chevreuils qu'ils abattent, nous dit Harold Jimmy. Nous donnons donc la viande qui reste aux membres de notre bande. Thunderchild Investments paie le traitement de la viande et la distribue aux nôtres, au grand bonheur de nos sages. »

L'entreprise entre dans sa quatrième année d'exploitation. « Durant les trois premières années, nous investissons les profits dans le matériel, affirme M. Jimmy. Nous avons quand même réalisé un petit profit l'an dernier, sur des recettes brutes d'un peu moins de 500 000 \$, et nous prévoyons que cette année sera très bonne. »

Tout cela ne s'est pas produit sans effort. Harold Jimmy fait remarquer que les gens de la collectivité, les membres de la Première nation qui ont aidé à fonder l'entreprise et ceux qui en assurent la progression, ne sont pas étrangers au succès de Thunderchild Outfitters Ltd. Les dirigeants, anciens et actuels, méritent aussi qu'on les félicite. Le chef et le conseil de bande, bien qu'ils soient représentés au conseil de Thunderchild Investments, ne participent pas aux décisions et aux transactions de l'entreprise.

À titre de directeur de Thunderchild Investments, M. Jimmy supervise aussi d'autres domaines du développement économique de la Première nation, notamment Thunder Oil, Thunderchild Agriculture et quelques ranchs. La communauté est très fière de la diversité et de l'indépendance économique qu'elle a acquises et elle récolte les fruits de ses politiques et de son travail acharné. ♦



Pash Travel ajoute la planification d'événements à son service guichet unique

par Raymond Lawrence

C'est la mauvaise qualité des services de voyage et de transport offerts aux collectivités crie du Nord du Québec, du milieu à la fin des années 80, qui a incité **Marsha Smoke** à mettre sur pied une agence de voyages adaptée aux besoins des Autochtones.

Marsha Smoke, membre de la Première nation d'Alderville, dans l'Est de l'Ontario, a senti qu'il était impérieux de s'unir à un partenaire qui venait de la région qu'elle entendait desservir. Ainsi, au début des années 90, elle a fait équipe avec **Steven Pash**, un Cri du Québec, et ils ont lancé ensemble Pash Travel. C'est à partir de ce moment que l'entreprise de Val-d'Or a pris son envol. Depuis, Pash Travel a ouvert un nouveau bureau et s'est orientée dans un autre domaine, tout en continuant de s'appuyer sur une réputation très enviable, axée sur le service.

« Nos clients étaient les Cris du Nord du Québec. Je me sentais très à l'aise dans cette région, sachant fort bien que nous mettions sur pied une agence de voyage autochtone pour servir les Autochtones partout au pays, affirme M^{me} Smoke, qui a été la présidente fondatrice d'Équipe Canada — Tourisme Autochtone. Notre clientèle est maintenant nationale, mais nous avons aussi une clientèle plus localisée dans la région d'Ottawa, des vacanciers pour la plupart. Nous organisons des voyages de plaisir et, depuis un certain temps maintenant, nous travaillons dans le domaine du tourisme autochtone. »

En 1990, Pash Travel ouvrait un bureau à Val-d'Or. Quelque deux années plus tard, l'entreprise ouvrait un deuxième bureau à Ottawa cette fois, une composante à part entière exploitant ses propres activités, et engageait plus de personnel. Seulement 20 p. 100 environ de ses affaires proviennent des deux villes où elle a des bureaux. Le reste émane de partout au pays.

Les services offerts par les douze employés de Pash Travel sont très en demande. « Le principal avantage, particulièrement en ce qui concerne les Autochtones, est que nous connaissons les collectivités. Donc si vous voulez vous rendre dans une collectivité isolée, nous pouvons vous fournir un itinéraire assez rapidement; nous n'avons pas à faire des recherches interminables et à trouver quel transporteur s'y rend. Nous offrons aussi des choix concernant les prix; nos agents ont reçu la formation nécessaire pour trouver les meilleurs tarifs possibles. » De cette façon, l'entreprise peut donner des conseils sur la façon d'économiser sans sacrifier ses propres profits. « Au cours de nos dix années d'existence, nous avons permis aux Autochtones d'économiser des millions de dollars grâce à nos conseils », ajoute Marsha Smoke.

Pash Travel est très vite devenue un fournisseur à très large assise, un guichet unique qui offre dorénavant des services de planification d'événements et de conférences, en plus de tous les services liés aux voyages. Pour sa part, Wintergreen s'occupe de tous les aspects de la planification d'événements ainsi que de

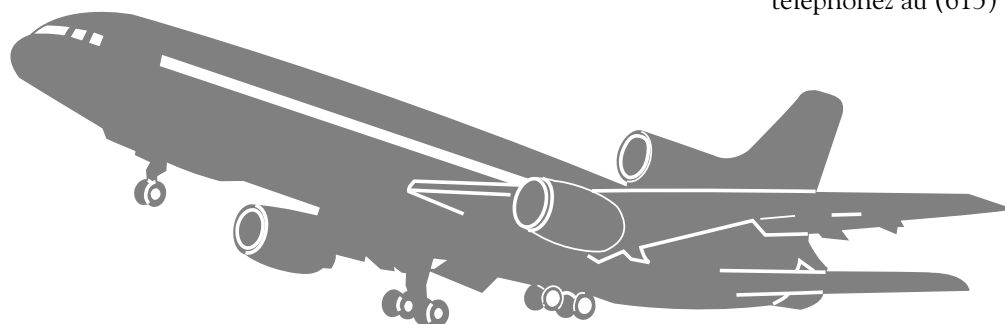


Marsha Smoke a lancé son agence de voyages avec Steven Pash au début des années 90.

l'organisation de conférences. Située dans le même édifice que Pash Travel, non seulement Wintergreen simplifie la vie des clients qui veulent organiser des événements ou des conférences, mais en plus elle attire d'autres clients pour l'agence de voyages.


Même si Wintergreen n'a été officiellement lancée que depuis un an, M^{me} Smoke faisait ce genre de travail depuis dix ans, jusqu'à ce que la demande devienne trop élevée pour une seule personne. « Cela m'éloignait trop du travail communautaire que j'aime tant faire, affirme-t-elle. Je suis le genre de personne qui se sent bien parmi la communauté. » La mise sur pied de Wintergreen lui a permis de rester un chef de file dans le domaine de la planification de conférences et d'événements, ainsi que d'engager des personnes qui effectuent les autres tâches.

Pour obtenir de plus amples renseignements sur Pash Travel et Wintergreen, téléphonez au (613) 830-7129. ♦



Amélioration des tarifs et du service dans les assurances des Premières nations

par Michael Fisher, région de la Saskatchewan

 La firme North Central Insurance Brokers (NCI) Ltd., située à Saskatoon, se spécialise dans l'administration et dans la prestation de services d'assurance adaptés aux besoins particuliers des Premières nations. Depuis sa création voilà 12 ans, l'entreprise a pu offrir à ses clients des Premières nations un niveau de service auquel ils n'étaient pas habitués.

« Leurs besoins n'étaient tout simplement pas satisfaits, nous dit **Karen Smith**, directrice générale et copropriétaire de NCI. Les membres des Premières nations payaient des tarifs plus élevés et obtenaient des couvertures beaucoup plus minces que d'autres résidents du pays, ainsi qu'un service inadéquat de la part des firmes de courtage existantes. »

Le « manque de sensibilisation » que l'on retrouve dans toute l'industrie est en grande partie à l'origine du problème. Pour y remédier, M^{me} Smith et ses partenaires des Premières nations ont fondé NCI en 1988, en se donnant comme mandat d'adopter des pratiques d'assurance équitables, de fournir un service exceptionnel à la clientèle et de sensibiliser les clients au domaine des assurances.

Grâce à ses efforts, l'entreprise a pu améliorer de façon remarquable la qualité des services d'assurance fournis aux membres des Premières nations. « Notre lobbying auprès de l'industrie de l'assurance a été très productif et nous avons obtenu qu'elle nous consente de meilleurs taux, affirme M^{me} Smith. Depuis 1994, les taux moyens de l'assurance-habitation sur les réserves ont diminué de 38 p. 100 et les primes payées par les écoles ont baissé de moitié. »

En outre, le niveau de couverture offert par les compagnies d'assurance a augmenté. Jusqu'à récemment, les membres des Premières nations étaient incapables de « recouvrer les coûts de remplacement réels de leur maison; on ne leur accordait qu'une valeur dépréciée après une perte, selon Smith. Tous les résidents de la Saskatchewan avaient droit au coût de remplacement, sauf les membres des Premières nations. »



Photo : Doug Cuthand

Peter Gardippi et Karen Smith, les copropriétaires de la firme North Central Insurance Brokers



Photo : Doug Cuthand

Annie Anderson, représentante adjointe aux comptes de la NCI

NCI administre aussi le First Nations Housing Insurance Pool, le premier projet d'autoassurance mis sur pied par des Autochtones du Canada. « La création de ce consortium d'assurance nous permet d'offrir de meilleurs prix et un meilleur produit à nos clients », affirme **M. Dennis Meeches**, chef de la Première nation de Long Plain au Manitoba et président du consortium. « Par l'industrie de l'assurance, nous investissons dans notre avenir. »

Le chef Meeches indique que NCI a été choisie pour administrer le consortium d'assurance parce que la firme est reconnue comme étant le chef de file dans son domaine. NCI s'est intéressée au « marché des Premières nations alors que les autres compagnies d'assurance n'osaient pas, explique-t-il. Elle a vu à quel point cette industrie était importante aux yeux de nos membres. »

NCI travaille en étroite collaboration avec les compagnies d'assurance pour concevoir des types de couvertures qui satisfont aux besoins d'une grande variété de clients, depuis les propriétaires jusqu'aux locataires en passant par les collectivités des Premières nations, les écoles, les centres de services à l'enfance et familiaux ainsi que les garderies.

« Nous nous adressons directement aux Premières nations et nous faisons en sorte de trouver des solutions à leurs besoins, affirme Smith. Nous faisons tout notre possible pour bien faire notre travail. »

NCI offre des cours de formation qui permettent aux clients de bien connaître

tous les aspects de leurs polices d'assurance et de bien connaître leurs droits et leurs responsabilités à titre de titulaires de polices.

Afin d'être plus accessible et d'offrir un meilleur service à ses clients, la firme a déménagé, en 1996, dans la réserve urbaine de Muskeg Lake, à Saskatoon. Depuis le déménagement, la croissance de NCI a été « incroyable », s'exclame M^{me} Smith, ajoutant que l'entreprise, qui ne comptait que 2 employés à ses débuts, en compte maintenant 18. « Nous sommes la firme de courtage en assurances qui emploie le plus grand nombre d'Autochtones au pays. »

Et ce n'est pas tout. L'entreprise vise maintenant le marché d'autres provinces. Le 1^{er} mars 1999, elle a ouvert une succursale à Winnipeg et prévoit en faire autant en Alberta durant l'année 2000. L'Ontario suivra aussi bientôt.

L'expansion récente de NCI a été possible grâce au Fonds pour la création de possibilités économiques du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Malgré une concurrence qui s'intensifie au même rythme que les succès incroyables de l'entreprise, NCI ne s'inquiète nullement de sa prospérité future. « Chaque année, un grand cabinet de courtage tente de faire main basse sur notre entreprise et chaque année nous réussissons à ne pas perdre de comptes, continue Smith. Nous faisons tout ce que nous pouvons pour [nos clients] et ils nous font confiance. » ♦

La Première nation des Cris de Bigstone actionnaire majoritaire dans une coentreprise à but lucratif

par Wendy MacIntyre

Située dans une région riche en pétrole du Nord de l'Alberta, la Première nation des Cris de Bigstone ne voulait pas laisser des possibilités de développement lui filer entre les doigts. Lorsqu'une entreprise pétrolière non autochtone, la Petrocare Services Ltd., est venue s'installer dans la région Wabasca-Desmarais avec l'intention d'ouvrir une succursale, le chef **Mel Beaver** est passé à l'action.

C'est ainsi qu'au printemps de 1997, le chef Beaver a rencontré **Jim Bissell**, gestionnaire des services d'entretien de la Petrocare, pour discuter de possibilités d'entente réciproque. Cette rencontre a marqué le début d'une coentreprise, la Bigstone Ventures Ltd. (BVL), qui emploie aujourd'hui environ 60 travailleurs à temps plein, dont 75 p. 100 sont des membres de la Première nation de Bigstone. La BVL entraîne des retombées positives pour les deux partenaires.

« Mel Beaver nous a permis de prendre contact avec les agents de développement, déclare M. Bissell, directeur général de la BVL. Depuis, les événements ont fait boule de neige. Nous avons signé un accord et l'entreprise était en opération en quelques mois. Ce sont vraiment de bonnes nouvelles. La BVL est très enthousiaste et ça continue. »

Le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien a participé aux frais de démarrage de l'entreprise. Au départ, la BVL devait fabriquer des réservoirs d'huile, mais elle a très vite étendu la sphère de ses activités au battage de pieux, à la construction mécanique, à la construction de pipelines et de réservoirs d'huile, à la soudure et à la maintenance.

« Il y a eu une entrée d'argent immédiate », souligne M. Bissell, insistant sur le fait que la BVL est une « vraie coentreprise » qui comprend un conseil d'administration auquel participe le même nombre de représentants de la Première nation de Bigstone, partenaire majoritaire de l'entreprise, et de la Petrocare. Ce conseil veille à la gestion de la croissance de l'entreprise et des dépenses.



La Bigstone Ventures Ltd. fabrique de l'équipement comme ce réservoir environnemental.

La formation spécialisée donnée aux employés compte aussi parmi les avantages que l'on retrouve à la BVL. « Plus de 25 personnes participent au programme provincial d'apprentissage, affirme M. Bissell. Ce programme nous permettra de former nos propres ouvriers à l'interne. »

« Les employés le font d'eux-mêmes, explique-t-il au sujet de la participation au programme d'apprentissage. C'est leur porte de sortie. La formation que nous offrons leur permettra de travailler n'importe où dans le monde. » En fait, selon M. Bissell, l'équipe de la BVL est de plus en plus en demande pour travailler sur des gros projets dans d'autres régions de l'Alberta.

« Dans un avenir rapproché, la Petrocare travaillera de plus en plus avec des groupes autochtones », souligne M. Bissell, qui décrit les régions du Nord canadien comme « la prochaine région à développer au pays ». M. Bissell et son entreprise sont très au fait des différentes dynamiques des populations dans ces régions. « Le groupe majoritaire est différent et il est formé d'Autochtones. Si nous voulons que notre entreprise prenne de l'expansion, nous devons créer

des précédents en ce qui a trait à la mise en place de partenariats véritables avec les Autochtones. Nous devons rencontrer le conseil de bande et traiter ses membres comme de véritables partenaires. »

M. Bissell, qui a grandi dans la région de Wabasca, croit qu'il est essentiel pour les entreprises non autochtones de comprendre la dynamique des cultures des collectivités du Nord. Les entreprises en pleine expansion doivent être sensibles aux mêmes éléments lorsqu'elles s'établissent dans les régions du Nord canadien que lorsqu'elles s'établissent dans un autre pays comme le Venezuela, déclare-t-il.

« Nos employés comprennent très bien », dit-il au sujet de la sensibilisation du personnel de la Petrocare en ce qui a trait au point de vue et à la culture des collectivités du Nord. « Nous avons un tout autre style de vie. Si vous travaillez dans le Nord, vous connaissez sûrement ces différences culturelles. »

« Nous voulons établir d'autres partenariats d'entreprises rentables, explique-t-il. Et si nous le faisons en toute sincérité, ça marchera. » ♦

La maison d'édition Talking Tree crée un trésor de livres autochtones

par Wendy MacIntyre

Fn mai, Rosemarie Moffitt prendra la route d'un pow-wow pour vendre ses produits, une sélection inspirée de livres écrits par des Autochtones ou qui traitent d'eux. Voilà deux ans, M^{me} Moffitt lançait, dans son domicile de Winnipeg, son entreprise, la maison d'édition Talking Tree. Selon elle, les principales maisons d'édition ne vendent tout simplement pas le même genre de titres qu'elle.

« C'est une question de passion », dit-elle de sa collection de livres autochtones. Elle en possède actuellement 300 et espère atteindre les 500 titres d'ici la fin de l'année. Les livres portent sur tous les sujets imaginables, de l'archéologie à l'histoire, en passant par la santé, la philosophie, les romans contemporains, les histoires traditionnelles et les guides à l'intention des enseignants. Internet lui a permis de dénicher quelque 2 000 autres titres, qui conviendraient à sa collection et qu'elle entend ajouter au catalogue de Talking Tree un jour ou l'autre.

« C'est très excitant », déclare M^{me} Moffitt, qui commande des livres pour les bibliothèques et les écoles et en vend aussi durant les pow-wows et les conférences. « Ma devise : L'éducation est l'affaire de tous. C'est dans ce domaine qu'on remarque les plus grands besoins. »

Fidèle à son objectif de promouvoir les auteurs et les ouvrages autochtones — « des livres qui sont bien écrits et très instructifs » —, M^{me} Moffitt se laisse conseiller par des lecteurs et des enseignants autochtones. Par exemple, elle a entendu parler de *Hey, Monias!* par un enseignant autochtone qui en a commandé 20 exemplaires pour sa classe. M^{me} Moffitt est tout feu tout flamme au sujet de ce livre écrit par une jeune Métisse de 17 ans, qui s'est inspirée de son journal relatant 5 années passées dans des familles d'accueil. « Ce genre de chose m'arrive tellement souvent », souligne-t-elle en parlant de la découverte de ce livre. « C'est vraiment magique! »



Rosemarie Moffitt a lancé la maison d'édition Talking Tree il y a deux ans.

Elle était aussi ravie de découvrir l'ouvrage *Into the Daylight: A Wholistic Approach to Healing*, de Kevin Morrisseau. « Ce livre n'a été publié que dans les six derniers mois, affirme-t-elle. J'en ai acheté 20 et ils se sont tous vendus en une fin de semaine de pow-wow. »

« Les gens viennent à ma table et voient que j'ai une bonne sélection à leur offrir et que je peux parler d'au moins dix de ces livres. C'est ce qui fait la différence. »

Originaire du Nord de l'Ontario, M^{me} Moffitt est membre de la Première nation de Gull Bay. Forte d'un baccalauréat en psychologie et d'une maîtrise avec spécialisation dans l'élaboration de politiques et de programmes gouvernementaux, elle a monté son entreprise en se fondant sur sa très vaste expérience professionnelle. M^{me} Moffitt a travaillé dans le cadre du Donner Native Study Program de l'Université de Toronto, au Congrès des Peuples autochtones du

Canada, ainsi qu'au gouvernement fédéral, notamment au ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien et à la Commission de la fonction publique. Elle a quitté Ottawa pour Winnipeg quand elle a obtenu le poste de directrice du Community Counselling Certificate Program, à l'Université du Manitoba. M^{me} Moffitt met actuellement sur pied un programme à l'intention des étudiants adultes à Anokiwin, une institution de formation, située au centre-ville de Winnipeg et qui est la propriété d'Autochtones.

Elle gère en même temps les activités de la maison d'édition Talking Tree, en ajoutant constamment de nouveaux titres à sa collection.

M^{me} Moffitt prévoit bientôt offrir ses trésors à une clientèle beaucoup plus vaste, par l'entremise d'un site Web.

Pour obtenir plus de renseignements sur la maison Talking Tree, vous n'avez qu'à téléphoner au (204) 257-8713. ♦



Front commun dans l'industrie touristique autochtone du Sud de l'Ontario

par Raymond Lawrence

Gâce à son industrie touristique bien établie, à sa nombreuse population et au grand nombre d'entreprises touristiques autochtones, le Sud de l'Ontario possède tout le potentiel nécessaire à la mise en place d'entreprises solides et d'importants projets d'emploi pour les Autochtones.

Jusqu'à tout récemment, les communautés autochtones du Sud de l'Ontario ne formaient pas de coalition. Le vent a cependant tourné avec la création de l'Aboriginal Tourism Association of Southern Ontario (ATASO). **M. Barry Parker**, président de l'Association, soutient que le regroupement de diverses entreprises touristiques en une seule industrie présente de grands avantages, notamment l'Association a déjà attiré l'attention du gouvernement et du secteur du tourisme non autochtone.

La présentation de produits touristiques et la commercialisation étant des éléments importants au succès de l'Association, M. Parker espère que la dernière permettra de stimuler le partenariat avec l'industrie touristique non autochtone tout en consolidant et en élargissant la clientèle de l'industrie touristique autochtone.

« Nous concentrons tous nos efforts sur le développement de l'industrie. Ainsi, des entreprises travailleront ensemble pour réduire leurs coûts, accroître leurs revenus et sensibiliser les gens au tourisme afin qu'ils puissent voir les possibilités d'emploi et les possibilités d'affaires », déclare

M. Parker. En regroupant les divers intervenants de l'industrie touristique — transports, hébergement et attraits touristiques — et en commercialisant bien leurs produits, nous assisterons à une augmentation du nombre de visiteurs, à une meilleure visibilité et à une augmentation des revenus à moindres coûts.

« Nos produits et services sont tout aussi intéressants que ceux des autres, mais faute d'intermédiaire pour faciliter les choses, nous avons de la difficulté à traiter avec le reste de l'industrie et le gouvernement, dit-il. La création de l'ATASO a permis de mettre en place cet intermédiaire entre les entreprises autochtones. Ainsi, nous pouvons travailler de façon efficace avec le reste de l'industrie, le gouvernement et nos marchés. »

« Nous devons nous assurer que nos produits sont prêts à être mis en marché et qu'ils sont de bonne qualité, de bonne valeur et uniques. Il nous faut satisfaire à des normes d'hygiène, d'incendie et de sécurité afin que les gens se sentent en sécurité. Si le reste de l'industrie désire travailler avec nous, nous devons pouvoir offrir des produits d'aussi bonne qualité qu'elle. Dans le cas des marchés étrangers, nos produits doivent être prêts pour l'exportation et disponibles », souligne M. Parker. Cela veut dire que nous devons être prêts à traiter avec des touristes étrangers pendant les heures de bureau normales chez eux et ce, même s'il est 3 h dans le Sud de l'Ontario.

Bien que plusieurs pays européens présentent un potentiel commercial intéressant, M. Parker affirme que son association vise surtout les marchés américain et canadien. « Nous devons dire au reste du Canada que nous désirons que nos produits et services soient bien accueillis. Qu'est-ce que le Canada a de plus exceptionnel et de plus unique que les Autochtones et leur culture, rendant ainsi nos produits si différents? »

« Dans le domaine du tourisme, comme dans d'autres domaines, il faut avoir un bon sens des affaires. Et plus nous faisons de bonnes affaires, plus les profits grimpent, déclare-t-il. Toute l'industrie touristique autochtone bénéficiera d'une plus grande couverture en matière de commercialisation et de promotion efficaces de ses produits et services ainsi qu'en matière d'élaboration de projets précis que nous pourrons promouvoir et offrir. »

Pour terminer, M. Parker mentionne un élément très important : « Nous nous assurons que le tourisme n'a aucune répercussion négative sur la culture, la collectivité et l'environnement ». ♦

Ceci est le dernier numéro de *Transition*. En avril, le MAINC lancera *Cercles de lumière*, un nouveau bulletin d'information.

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

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisseur française du présent numéro : Jacinthe Bercier

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

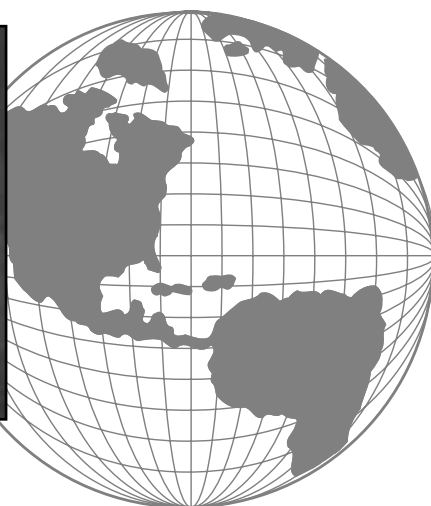
Ottawa, 2000
QS-6134-010-BB-A1
www.ainc.gc.ca



Imprimé sur du papier recyclé



Barry Parker, président de l'ATASO.





JE ME PRÉSENTE

Doris Greyeyes

Maîtrise en administration des affaires

Crie Assiniboine

par Fred Favel

S'il fallait trouver un synonyme aux mots enthousiasme, dynamisme et ambition, ce serait Doris Greyeyes. Sa personnalité sémillante et son charme laissent un excellent souvenir partout où elle va, même loin du lieu de son enfance, une maison en rondins aux murs recouverts de boue dans les Prairies. Son énergie est sans limite et ses objectifs sont admirables. « Mon rôle n'est pas d'agir en lieu et place des gens, mais de leur donner la possibilité d'agir par eux-mêmes. »

Doris M. Greyeyes (Bellegarde) est née en 1945 dans la réserve de Little Black Bear en Saskatchewan. Elle est la sixième d'une famille de douze enfants. Il a fallu un travail acharné et une grande persévérance pour nourrir cette grande famille. Exploitant un lopin de terre dans la région de File Hills entre Fort Qu'Appelle et Melville, la famille de Doris pratiquait la culture des céréales et l'élevage de bétail. Le père de Doris coupait et vendait le bois durant les mois d'hiver. Sa mère faisait de la crème et l'expédiait pour la vente à la ville voisine de Melville. La famille vivait dans une cabane en rondins dont les murs étaient isolés avec de la boue, ce qui était très populaire à la campagne à une époque où les gens n'avaient pas les moyens d'acheter du bois neuf. « J'ai eu une enfance très heureuse. Je me revois en train d'observer mes parents recouvrir de boue puis de chaux les murs de la maison. » Elle entend encore le bourdonnement qui régnait quand les fermiers du voisinage s'entraidaient pour entrer les récoltes à l'automne. Sa mère préparait les repas pour ces travailleurs. « Elle se levait dès trois heures du matin et cuisait une vingtaine de pains chaque jour. » Doris a suivi l'exemple de ces gens travailleurs le jour où sa mère lui a acheté un carrosse à poupée. Désireuse de contribuer utilement aux travaux de la ferme, elle s'en est servi pour transporter du fumier, au grand découragement de ses parents.

À 6 ans, Doris Greyeyes entrait au pensionnat indien Lebret. « Mon père était d'avis que nous devions faire notre chemin partout, où que nous allions; que nous devions être fiers de qui nous étions, où que nous soyons. Cela était très important, mais nous devions aussi apprendre à vivre dans le monde des Blancs. » Doris Greyeyes a donc subi le traitement habituellement réservé aux enfants autochtones : on lui a coupé les cheveux, interdit de parler sa langue et imposé une stricte discipline. « Le plus accablant de mon séjour au pensionnat, est d'avoir été obligée d'adopter un mode de vie différent et de déprécier ma propre culture. Ce n'était pas un sentiment agréable et j'ai vite compris qu'il y avait quelque chose de malsain là-dedans. »

Cependant, elle n'abandonnera jamais ses études, et après avoir obtenu son diplôme de Lebret en 1963, elle s'inscrit au programme de soins infirmiers de l'Université de la Saskatchewan. Elle réussit sa première année et trouve du travail à l'hôpital indien de Fort Qu'Appelle. « J'ai vite perdu mes illusions. L'alcoolisme faisait des ravages à cette époque... Je me rappelle des gens qu'on amenait, le crâne fendu... C'était affreux. Je me suis dit que les soins infirmiers n'étaient vraiment pas mon genre! » Elle tient bon pendant une autre année.

L'année 1966 a marqué un tournant dans la vie de Doris. C'est cette année-là, en effet, qu'elle épouse un ancien camarade d'école, Marcel Greyeyes, professeur d'éducation physique pour le régiment de la Princess Patricia Canadian Light Infantry. C'est aussi l'année où son père est tué dans un accident à l'âge de 56 ans. Elle déménage à Edmonton où elle s'inscrit au programme de soins dentaires du Northern Alberta Institute of Technology. Grâce à son expérience des soins infirmiers, elle termine le cours en une année seulement. « C'est ainsi que je me suis retrouvée à nettoyer des dents, ce qui n'était pas si mal, mais comme j'ai tendance à voir grand, je me trouvais à l'étroit dans le petit monde des caries. »



Photo : Laurel Lemchuk-Favel

Continuant à relever hardiment les défis, Doris Greyeyes et son mari achètent leur première maison à Edmonton. L'achat d'une maison à l'extérieur de la réserve indiquait que le couple prenait racine, mais une vie domestique permanente était hors de question pour une famille de militaire. Après la naissance d'un premier enfant, ils doivent repartir, cette fois pour Camp Borden, en Ontario, puis pour Moose Jaw, en Saskatchewan. Résolue à terminer ses études en dépit des déménagements, Doris s'inscrit à l'Université de Regina, à 64 kilomètres de chez elle. Elle décroche un baccalauréat ès arts en sociologie, en 1977. Après l'obtention de son diplôme, elle se joint à un petit groupe de femmes qui fondera le Saskatchewan Indian Federated College. Elle accepte la tâche d'instaurer le

système d'administration du nouveau collège. « Dans les régions du Nord tout particulièrement, il y avait beaucoup de gens de la collectivité qui travaillaient comme aides-enseignants et, bien que sans diplôme, ils étaient indispensables... Bon nombre d'entre eux désiraient entreprendre une formation et obtenir un certificat d'études. Quatre-vingt-dix-neuf pour cent des cours se donnaient à l'extérieur du campus. Mon rôle était de faire en sorte qu'il y ait des enseignants qualifiés à tous ces différents endroits et qu'ils demeurent à la hauteur. Je voyageais constamment d'un bout à l'autre de la province, emmenant des enseignants, supervisant les inscriptions et rencontrant les professeurs. C'était un travail énorme. »

La famille se retrouve ensuite à la base des Forces canadiennes Baden Soellingen, en Allemagne de l'Ouest. Ils vont y demeurer sept ans. « L'armée commençait à envisager de faire des officiers des militaires du rang, mais beaucoup n'avaient pas une douzième année. » Doris trouve d'abord un emploi dans l'enseignement aux adultes, puis elle devient administratrice d'une école primaire. Elle trouve également le temps d'animer une émission à la station de radio de la base. « Nous avons beaucoup voyagé, dit-elle, et je pense que c'est la plus belle expérience que nous ayons eue comme famille. »

De retour au Canada, Doris Greyeyes entreprend une maîtrise en administration. Diplômée de l'Université de la Saskatchewan en 1992, la collation des grades est une affaire familiale cette année-là : ses deux filles obtenaient simultanément un baccalauréat en commerce. Tournée vers l'avenir, M^{me} Greyeyes revient

sur son passé. « J'ai alors décidé qu'avec un peu de formation en santé, en développement social, en éducation et en affaires, et après dix ans d'université, je voulais faire du développement communautaire. C'est ce que je fais aujourd'hui. »

Elle travaille actuellement à la Direction générale des services médicaux de Santé Canada, région de l'Alberta, à titre d'agent d'éducation sanitaire pour les Premières nations associées au Traité n° 6. Dans le cadre de ses fonctions, elle visite plus de vingt collectivités disséminées dans toute la province. Elle est également présidente de la National Aboriginal Diabetes Association, qui fut créée en réponse aux taux alarmants des cas de diabète chez les Autochtones. « Mon rôle n'est pas d'agir en lieu et place des gens, mais de leur donner la possibilité d'agir par eux-mêmes. » La philosophie professionnelle de Doris reflète sa croyance dans le pouvoir intérieur qui dérive de la confiance en soi, un pouvoir « qui prend sa source à l'intérieur ». « Ça ne vient pas de l'extérieur », explique-t-elle. « Ça nous est donné. »

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



Photo : Alex Campbell Photography Ltd.