



Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord

Tittaq Office Products

Bien plus qu'une papeterie

par Hélène Katz

La Tittaq Office Products a bien plus à offrir que du papier et des stylos. Il suffit d'une visite au magasin situé à Rankin Inlet, dont la superficie totale s'élève à 650 mètres carrés, pour aboutir à un tel constat. Dans une section du magasin, on expose des appareils ménagers et de l'ameublement. Une autre section héberge un détaillant Radio Shack. Ailleurs, on vend des articles de plein air. Enfin, l'entreprise réserve une section entière à la vente de fournitures et d'ameublement de bureau.

« Nous ne nous limitons pas à vendre des articles de bureau, de dire **Sam Tutanuak**, gérant du magasin. Au moment où nous avons remarqué qu'une autre entreprise établie au cœur de la collectivité y gagnait de quoi s'enrichir, nous nous sommes demandé : "Qu'est-ce qui nous empêche de réclamer notre part du gâteau?" »

Le Evaz Group Ltd. et la Tapiirit Developments Ltd., une société de développement inuite, se partagent la propriété de la Tittaq Office Products.

Lancée en 1985, cette dernière a aussi ouvert un autre magasin à Iqaluit, lequel ne vend que des fournitures de bureau et du matériel pour artiste. Affichant un chiffre d'affaires de 3,5 millions de dollars, l'entreprise compte actuellement sept employés à Rankin Inlet et six à Iqaluit.

C'est en 2000 que la Tittaq Office Products a accueilli Radio Shack dans les murs de son magasin de Rankin Inlet. Au début, le détaillant s'était ménagé une place restreinte, n'occupant que 65 mètres carrés du plancher; aujourd'hui, il couvre environ 140 mètres carrés. Peu après, la Tittaq Office Products a ajouté l'ameublement à sa gamme de produits, ce qui lui a permis de livrer concurrence aux deux autres magasins établis dans la ville. « Dès que nous avons ouvert notre rayon des meubles, les prix ont chuté partout dans la région. C'était à ce résultat que nous voulions arriver, explique M. Tutanuak. C'est lorsque nous avons pénétré le marché de l'ameublement que les prix sont réellement devenus compétitifs. »

suite à la page 2



La Tittaq Office Products continue de s'adapter en vue de combler les besoins de sa clientèle.

Au nord du 60° parallèle

Dans tout le Nord canadien, des entrepreneurs autochtones s'attaquent aux difficultés que pose le milieu unique au sein duquel ils évoluent pour donner naissance à des entreprises viables et dynamiques.

Consultez notre base de données rassemblant des histoires de réussite des Autochtones, à l'adresse www.ainc-inac.gc.ca (cliquez sur Salle des nouvelles).

octobre-novembre 2002 –
numéro 5

En vedette

Tittaq Office Products (Nunavut)	1
Nunanet Worldwide Communications Limited (Nunavut)	2
Capital Helicopters Inc. (Yukon)	3
Société des transports du Nord Limitée (Territoires du Nord-Ouest)	4
Qikiqtaaluk Corporation (Nunavut)	5
Inuvik Gas (Territoires du Nord-Ouest)	6
Akhaliak Consulting Ltd. (Nunavut)	7
Huit Huit Tours (Nunavut)	8



Une entreprise inuite branchée

par Cherie Dimaline

Relier les résidents de 28 collectivités isolées et disséminées sur un territoire d'environ deux millions de kilomètres carrés peut sembler une tâche insurmontable. En plus de couvrir une vaste superficie, le Nunavut jouit d'une économie florissante et multiplie les occasions d'affaires, pendant que sa population poursuit sa croissance constante. Ces trois raisons ne suffisent-elles pas pour doter le territoire d'un réseau de communication efficace? À l'heure actuelle, une telle tâche incombe à la Nunanet Worldwide Communications Limited.

D'origine inuite, **Adamee Itorcheak** assure la gouverne de l'entreprise de communication. Autrefois fidèle employé de la société Bell, M. Itorcheak a travaillé dans le Sud du Canada pendant des années, jusqu'au jour où il s'est démis de ses fonctions pour revenir s'établir à Iqaluit, ville natale de la Nunanet Worldwide Communications Limited. À l'époque, les résidents désireux de se brancher à Internet devaient déboursier des sommes astronomiques en plus d'être contraints à une communication interurbaine, au coût de 30 \$ l'heure. M. Itorcheak s'est alors creusé la tête pour innover et offrir des services Internet à prix abordable. Il était conscient qu'il lui faudrait accomplir des prouesses, sachant que, à elle seule, la liaison par satellite est fort coûteuse.

« La connexion à Internet devient un service fondamental, et tenter de fidéliser les clients tout en générant des profits n'est certes pas une mince affaire », déclare M. Itorcheak.

Forte d'un personnel polyvalent regroupant cinq employés, la Nunanet Worldwide Communications Limited s'est heurtée, depuis sa création en 1995, à une foule de défis qu'elle devait relever pour bâtir sa réputation. « En 1998, nous avons survécu à un incendie, événement tragique qui s'ajoute aujourd'hui à nos réussites, se rappelle M. Itorcheak. Le feu a détruit une bonne partie du bâtiment d'où nous exerçons nos activités. » Par sa façon de réagir à un tel contretemps, l'entreprise s'est prouvée qu'elle avait tout pour réussir. « Le jour du déménagement, nous avons débranché nos modems à la toute dernière minute. Et en moins de deux jours, nous étions de nouveau en ligne, logés

Propriétaire de la Nunanet Worldwide Communications Limited, Adamee Itorcheak, que l'on voit ici en compagnie de sa mère, fait appel à la technologie Internet pour relier la population du Nunavut.



dans des locaux provisoires. Les gens de la collectivité ont tous mis la main à la pâte », ajoute le propriétaire.

Aujourd'hui, 25 % des résidents d'Iqaluit voient leurs besoins Internet comblés par l'entreprise de M. Itorcheak. On estime que, d'ici à la fin de 2002, celle-ci approvisionnera jusqu'à 90 % de la population. L'accès à Internet sans fil et à haute vitesse connaît une hausse de popularité tant dans le secteur privé que dans le secteur public. L'entreprise en plein essor héberge aussi des sites Web d'autres utilisateurs et offre du soutien technique en ligne.

« Avec un peu de recul, je me rends compte que le conseil le plus judicieux à donner aux gens d'affaires est relativement simple. Toutefois, un nouvel entrepreneur met habituellement du temps à en prendre conscience; du moins, ce fut long pour moi », plaisante M. Itorcheak, en racontant l'histoire de sa réussite. « Même si vous croyez

que vous avez recruté les meilleurs gestionnaires du monde, rappelez-vous que, si votre entreprise et vos fonds sont en jeu, vous devez investir toute votre énergie et comprendre l'incidence des décisions que vous prenez. Si vous refusez de vous prêter à de telles exigences, c'est peut-être que vous n'avez pas choisi une carrière qui vous convient ou que vous assumez des responsabilités qui outrepassent vos capacités. »

Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.nunanet.com. ★

Cherie Dimaline est une rédactrice-révisrice qui appartient à la collectivité métisse-ojibway, dans la baie Georgienne.

« Bien plus qu'une papeterie » suite de la page 1

L'entreprise travaille depuis peu en collaboration avec un centre de liquidation de Winnipeg. De toute la marchandise en magasin, l'article qui semble le plus s'évaporer des tablettes a été la trottinette, produit expédié du centre de liquidation. « Les acheteurs ont l'embaras du choix lorsqu'ils désirent une bicyclette, article que gardent en stock tous les autres magasins en ville. Avant notre arrivée sur le marché, personne ne se déplaçait en trottinette à Rankin Inlet », déclare M. Tutanuak.

En mai, l'entreprise a fusionné ses deux magasins de Rankin Inlet. « Un des magasins abritait de l'ameublement et l'autre, de la papeterie. La gestion de deux points de vente devenant trop exigeante, nous avons réuni le tout sous un même toit », explique M. Tutanuak.

Les produits qu'offre la Tittaq Office Products trouvent principalement preneurs auprès du gouvernement du Nunavut. Rankin Inlet se situe au carrefour des activités de la région de Kivalliq et accueille de nombreux organismes chargés notamment d'offrir des services sociaux et de santé. L'entreprise gagne des clients du secteur privé, et cet accroissement est attribuable au fait qu'un nombre grandissant d'entreprises choisissent le Nunavut comme lieu d'affaires.

La Tittaq Office Products emploie également des techniciens qui font l'entretien sur place de certaines marques d'appareils de bureau.

Pour obtenir plus de renseignements, communiquez avec le bureau de Rankin Inlet en composant le (867) 645-2421 ou visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.arctictravel.com/EVAZ/tittaq.html. ★

Une entreprise de nolisement qui a pris son envol

par Owen Roberts

Huit heures viennent tout juste de sonner à Whitehorse, au Yukon, en ce samedi matin de la fin août. Le thermomètre s'entête à afficher une température fraîche qui n'est pas de saison, rappelant que l'été, un temps trop court, tire à sa fin. Lorsque l'on œuvre dans le Nord du Canada pour une entreprise de nolisement d'hélicoptères, un marché concurrentiel, la fin de l'été coïncide aussi avec la fin de la période la plus occupée de l'année.

Or, en ce samedi matin de la fin août, **Delmar Washington** vérifie minutieusement l'un de ses deux hélicoptères Bell 206 Jet Ranger, qui sera utilisé pour effectuer un relevé aérien du saumon. Bien qu'il soit affairé à sa tâche, le propriétaire est disposé, à notre grand étonnement, à s'entretenir avec nous au sujet de l'entreprise qu'il a créée, la Capital Helicopters (1995). Il est d'autant plus étonnant de le voir aussi patient et avenant sachant que ses clients, des biologistes des pêches chargés, au nom du gouvernement du Canada, de dresser un inventaire aérien du saumon, se pointeront incessamment. Aux yeux de l'entrepreneur, le service est essentiel.

Âgé de 45 ans, M. Washington ne perd toutefois pas son aplomb. Les Jet Rangers de la Capital Helicopters Inc.

sont reconnus dans tout le Nord pour leur propreté, l'excellence de leur entretien et leur fiabilité. Membre des Premières nations de Champagne et de Aishihik, l'homme d'affaires est libre de meubler son temps à sa guise, tous les détails du voyage ayant été scrupuleusement planifiés.

Lorsque M. Washington a décidé, en 1995, de se porter acquéreur de la succursale de Whitehorse, il était déjà familier avec les rouages de l'entreprise, puisqu'il travaillait pour la Capital Helicopters Inc. en tant que pilote depuis 1988. Avant de se lancer dans une carrière de pilote, il gagnait sa vie comme camionneur jusqu'au jour où il s'est senti fin prêt à relever de nouveaux défis. « Je ne me perçois pas comme un homme d'affaires, explique-t-il. J'essaie simplement d'offrir un service, de satisfaire mes clients et de couvrir les frais d'achat de mes appareils. »

Son travail le garde amplement actif, si l'on tient compte du coût de ses deux Jet Rangers, dont la valeur est estimée à 565 000 \$ et 485 000 \$ respectivement, et si l'on considère que 80 % de son chiffre d'affaires se cumule pendant la période allant de juin à octobre. Annuellement, chaque hélicoptère vole de 500 à 800 heures. Les appareils visitent des endroits isolés et



inaccessibles par voie terrestre, transportant à leur bord des biologistes, des géologues, des hydrologues œuvrant pour les gouvernements fédéral et territoriaux ainsi que des arpenteurs-géomètres, du personnel médical et des pompiers. Les hélicoptères de l'entreprise couvrent, à partir de Whitehorse, un rayon d'environ 805 kilomètres, une courte distance selon M. Washington. Il en coûte habituellement 1 000 \$ l'heure pour nolisier un hélicoptère.

En plus de son propriétaire, l'entreprise compte deux employés : **Jennifer Vasey**, chef des activités d'exploitation, et **Doug Mitchell**, pilote.

« L'été est une période de grand achalandage. Il n'est pas rare de travailler 24 heures sur 24, 7 jours sur 7 », explique M^{me} Vasey lorsqu'on la questionne à propos de son horaire chargé. « L'entreprise de Delmar Washington se distingue des autres par le service qu'elle offre. C'est ce qui explique pourquoi nous avons le plaisir de servir les mêmes clients. »

En effet, au moins la moitié de la clientèle de la Capital Helicopters Inc. sont des clients fidèles, et les perspectives d'avenir s'annoncent plus qu'intéressantes. Les affaires de l'entreprise prospèrent à un point tel que M. Washington songe à louer à bail un troisième hélicoptère.

Pour obtenir d'autres renseignements, composez le (867) 668-6200. ✱

Owen Roberts est un journaliste et un enseignant en communication d'ascendance ojibway et européenne.



La Capital Helicopters Inc. se fait un point d'honneur de donner satisfaction à sa clientèle.

L'art d'affronter les défis nordiques

par Richard Landis

La Société des transports du Nord Limitée a créé avec le Nord un lien devenu indispensable aux collectivités et aux entreprises dans l'Arctique.

Ayant établi son siège social à Hay River, dans les Territoires du Nord-Ouest, la Société des transports du Nord Limitée possède et exploite l'un des chantiers navals intérieurs les plus impressionnants du Canada. Elle se veut la porte d'entrée donnant sur la vallée du Mackenzie, une région riche en ressources naturelles.

Lorsque les concepteurs ont fondé la Société des transports du Nord Limitée en 1934, ils voulaient initialement donner naissance à une entreprise privée spécialisée dans le transport marinier. Il en a été ainsi jusqu'à ce que sévisse la Seconde Guerre mondiale. C'est alors que, en vertu de la *Loi sur les mesures d'urgence*, le gouvernement du Canada s'est approprié la gestion de l'entreprise, conscient de la nécessité d'offrir un tel service. Arborant le nom de société de la Couronne, la Société des transports du Nord Limitée assurait, à titre quasi exclusif, le transport de la marchandise pour les mines d'uranium exploitées dans la région du Grand lac de l'Ours.

En 1985, au moment où les négociations sur les revendications territoriales allaient bon train, le gouvernement s'est départi des parts de l'entreprise pour en confier la gestion à la Inuvialuit Development Corporation, qui représente les Inuit vivant dans l'Ouest de l'Arctique, ainsi qu'à la Nunasi Corporation, qui défend les intérêts des Inuit au Nunavut. Par la suite, ces deux sociétés mères ont uni leurs efforts pour que voit le jour la NorTerra Inc., une société de portefeuille dont les intérêts appartiennent en totalité aux Autochtones.

Aujourd'hui, la Société des transports du Nord Limitée constitue le seul exploitant d'embarcations de tout l'Arctique en plus d'être l'un des plus importants transporteurs de marchandise et de combustible dans le Nord.

En règle générale, la marchandise est expédiée par train ou par camion jusqu'à la plus grande gare terminus appartenant à la



La Société des transports du Nord Limitée possède et exploite l'un des chantiers navals intérieurs les plus impressionnants du Canada.

Société. Cette gare est située dans le port de Hay River, là où jette l'ancre la flotte de remorqueurs côtiers et de barges de l'entreprise. La cargaison parcourt ensuite le Grand lac des Esclaves, se laisse glisser sur le fleuve Mackenzie jusqu'à Tuktoyaktuk, puis longe la côte de l'Arctique vers l'est jusqu'à Taloyoak avant de bifurquer vers l'ouest à Point Hope, en Alaska. Pour donner satisfaction à tous ses clients, la Société a également ouvert des points de service et des gares terminus en région.

En plus de transporter de la marchandise, la Société des transports du Nord Limitée alimente en combustible toutes les collectivités dans la région de Baffin. Elle s'est alliée à des fournisseurs de combustible, desquels elle s'approvisionne, et à des armateurs de navires-citernes, qui affrètent le matériel maritime dont elle a besoin pour assurer la livraison de combustible aux collectivités habitant le Nunavut.

En période de pointe, l'entreprise embauche 380 employés, dont près de la moitié sont des Autochtones. Elle a aussi à son actif une flotte de 11 bateaux remorqueurs affectés à la navigation sur la rivière et en haute mer, 90 barges à double usage (marchandise sèche et combustible) et 2 remorqueurs de ravitaillement capables de se frayer un chemin dans les glaces.

À cela s'ajoute un chiffre d'affaires qui a atteint les 100 millions de dollars en 2001. À n'en pas douter, la Société des transports du Nord Limitée est synonyme de succès à tous les égards.

« L'histoire de notre réussite est rocambolesque. De toutes les entreprises autochtones au Canada, notre société fait probablement partie de celles qui collectionnent le plus de moments de gloire. La philosophie qui est à la source de notre prospérité se résume à proposer des solutions adaptées au Nord afin de les mettre en application dans un environnement rigoureux », a déclaré **Lynette Storoz**, directrice du marketing à la Société des transports du Nord Limitée.

« Pour les 5 à 10 prochaines années, on s'attend à ce que notre flotte actuelle fonctionne à plein régime et que notre entreprise se lance à la conquête de nouveaux horizons. De telles prévisions s'appuient notamment sur l'éventuel aménagement d'un pipeline dans la vallée du Mackenzie et sur l'expansion des activités minières dans tout le Nord. Le contexte actuel est avantageux tant pour le Nord que pour notre entreprise. »

Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse www.ntcl.com. *

Une entreprise qui mise sur la diversité

par Raymond Lawrence

Une saine gestion, une administration efficace et une claire vision d'avenir, voilà des atouts à l'origine du succès qui accompagne jour après jour la Qikiqtaaluk Corporation, une société dont 75 % du personnel est inuit.

« D'ascendance inuite, les gestionnaires ont réussi, grâce à leur savoir-faire, à hausser le chiffre d'affaires bien au-delà de la barre des 20 millions de dollars. Il faut savoir que, jusqu'alors, la société n'avait jamais enregistré des ventes qui dépassaient 300 000 \$ », affirme **Peter Keenainak**, directeur général intérimaire et directeur de l'exploitation maritime. « Nous arrivons à un point où nos activités plafonnent; c'est pourquoi nous entreprenons d'explorer d'autres débouchés. »

« Actuellement, la Qikiqtaaluk Corporation fait affaire avec 12 sociétés, lesquelles sont des propriétés exclusives ou des coentreprises, ajoute l'homme d'affaires. L'industrie côtière était, par le passé, synonyme de rentabilité. Toutefois, je crois que la création d'emplois et l'essor économique du Nord ont atteint leur point culminant lors de la restauration de l'île Resolution, une activité menée dernièrement. » C'était la première fois que l'on tentait de restaurer une station du Réseau avancé de préalerte, qui avait été aménagée lors la guerre froide. À ces travaux, les Inuit ont participé dans une proportion de 95 %. La société espère que cette première tentative inspirera la réalisation d'autres mesures du genre.

La Qikiqtaaluk Corporation n'a pas délaissé pour autant la pêche hauturière, une activité lucrative qui accapare la majeure partie de son temps. « Nous aimerions être davantage actif au large des côtes en augmentant nos quotas et en faisant l'acquisition d'autres bateaux de pêche, lesquels appartiendraient entièrement aux entreprises inuites, explique-t-il. Les crevettes que nous pêchons aboutissent, en grand partie, à l'extérieur du Canada, principalement en Scandinavie et un peu en Asie. Par ailleurs, près de 90 % des récoltes de flétan noir sont exportées vers l'Asie, principalement à Taiwan, poursuit

M. Keenainak. Lorsque nous avons conclu une alliance avec des entreprises de pêche établies à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse, il était entendu que toutes les responsabilités liées à la commercialisation leur seraient confiées. »

L'an dernier seulement, près de 150 pêcheurs, au nombre desquels plus de 60 étaient d'origine inuite, montaient à bord de gigantesques chalutiers et s'affairaient à attraper, traiter, congeler et entreposer les crevettes et le poisson. « Rien de tel pour combler les besoins en matière d'emploi tant dans la région de Baffin qu'à Terre-Neuve et en Nouvelle-Écosse », ajoute M. Keenainak.

Fidèle adepte de la diversité, la Qikiqtaaluk Corporation s'adonne aussi bien à l'aviation qu'à la prospection et est toujours à l'affût de nouvelles possibilités d'affaires. Par exemple, l'entreprise espère participer à la construction de l'hôpital régional de Qikiqtani et, pour ce faire, elle compte réunir une équipe formée entièrement d'Inuit.

La pêche hauturière, la restauration de la station du Réseau avancé de préalerte, la gestion environnementale, l'exploitation minière, la vente et l'entretien de machinerie lourde, la distribution du pétrole, la gestion de projets de construction : une telle énumération ne prouve-t-elle pas la polyvalence sans borne de l'entreprise? Pourquoi ne pas enrichir ce profil en ajoutant que la Qikiqtaaluk Corporation est propriétaire de postes d'essence et de locaux utilisés pour la vente au détail et pour le commerce, et qu'elle partage la propriété d'une société d'exploitation pétrolière et d'une entreprise spécialisée dans la logistique? Enfin, on ne peut passer sous silence le fait que, en 2000, l'entreprise a versé plus de 3,8 millions de dollars en salaires.

Pour obtenir d'autres renseignements, veuillez visiter le site Web de l'entreprise à l'adresse www.qikiqtaalukcorp.nu.ca. *

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



La restauration de l'île Resolution revêt une grande importance pour la Qikiqtaaluk Corporation, établie à Iqaluit, au Nunavut.

L'aménagement d'un pipeline donne de l'élan à Inuvik

par Edwinna von Baeyer

Maintenant qu'a été menée à terme une activité novatrice, les résidents d'Inuvik, dans les Territoires du Nord-Ouest, peuvent maintenant pourvoir à leurs besoins énergétiques en s'alimentant d'un combustible à la fois écologique et abordable.

En 1998, la Inuvialuit Petroleum Corporation, une entreprise appartenant en totalité à des Autochtones, a cru bon de s'associer à la AltaGas Services Inc. et à la Enbridge Inc. afin de tirer le maximum d'un important gisement de gaz naturel découvert dans la vallée du Mackenzie, près d'Inuvik. De cette alliance est née la Inuvik Gas, une société pétrolière mandatée pour aménager un pipeline en vue de répondre aux besoins des résidents d'Inuvik en matière d'énergie.

Malheureusement, les conditions météorologiques, le relief du terrain et la question du financement ont troublé ce qui semblait être un processus à la fois simple et sans détour. D'abord, pour être en mesure de puiser à même le gisement de gaz naturel, on a calculé que le pipeline devait parcourir une distance de 50 kilomètres. Par ailleurs, histoire de compliquer davantage la tâche aux entrepreneurs, il fallait forer un terrain traversant une zone

de pergélisol, une expérience qui n'avait jamais été tentée dans toute l'Amérique du Nord. En outre, les constructeurs ont dû jongler avec des conditions météorologiques difficiles, qui menaçaient constamment de retarder les travaux. Malgré les imprévus découlant de la construction et de l'exploitation d'un pipeline souterrain, les entrepreneurs se sont attelés à la tâche, concrétisant le projet en 100 jours.

Une fois le réseau d'approvisionnement opérationnel, les partenaires se sont lancés à la quête de clients, qui devaient être en nombre suffisant pour rentabiliser l'entreprise. Et ce n'était pas un jeu d'enfant étant donné les généreux coûts exigés par la conversion d'un système de chauffage électrique ou à l'huile en un système alimenté au gaz naturel. Il fallait donc faire preuve de persuasion pour rallier les consommateurs aux avantages du gaz naturel. C'est alors que l'entreprise a pensé à répartir équitablement les coûts inhérents à la conversion du système entre le client, le ministère des Ressources, de la Faune et du Développement économique des Territoires du Nord-Ouest et la Inuvik Gas. Après la première année d'exploitation, 50 % des résidents et des entreprises établis à Inuvik

avaient opté pour le chauffage alimenté au gaz naturel.

Une telle réussite a été l'initiatrice d'une foule de statistiques fort éloquentes. De fait, le programme incitatif s'est traduit par la création d'emplois et a permis aux entrepreneurs locaux de réaliser des profits de l'ordre de 1,4 million de dollars. Par ailleurs, les clients ont vu leur facture réduite de 15 %, et l'entreprise s'est dotée d'une main-d'œuvre à 50 % autochtone. Même l'environnement savoure les bienfaits d'une telle entreprise, le gaz naturel étant plus écologique que le carburant diesel. On estime que, en privilégiant l'usage du gaz naturel, la collectivité réduira de 32 % son taux d'émission de gaz à effet de serre.

Tout porte à croire que les gisements de gaz naturel offriront de quoi alimenter la population d'Inuvik pendant une période de 20 ans. Étant donné que la vallée du Mackenzie est sans cesse le point de mire des activités de prospection, il est fort probable que, d'ici là, de nouveaux champs gaziers soient découverts.

Pour obtenir d'autres renseignements, communiquez avec l'équipe de la Inuvik Gas en composant le (867) 777-7055. ✨



L'acharnement au travail et l'ingéniosité, deux atouts ayant permis à la Inuvik Gas d'assurer avec succès l'aménagement d'un pipeline.

Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord est publié par Affaires indiennes et du Nord Canada et est imprimé par Anishinabe Printing.

Les articles du présent numéro peuvent être repris en tout ou en partie avec la permission de *Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord*

Direction générale des communications
Affaires indiennes et du Nord Canada
Les Terrasses de la Chaudière
Bureau 1901

Ottawa (Ontario) K1A 0H4

Téléphone : (819) 997-0330

Publié avec l'autorisation du ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien

QS-6145-022-BB-A1

Catalogue n° R12-10/2002-2

ISSN 1704-1716

www.ainc-inac.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé

Le bilan d'une réussite

par Diane Koven

Établie à Rankin Inlet, au Nunavut, la Akhaliak Consulting Ltd. est une entreprise qui a bâti son succès en permettant à d'autres entreprises d'améliorer leurs pratiques de gestion.

D'origine inuite, **Helen Kimmik Klengenbert** est à la tête de l'entreprise en plus d'en être la principale actionnaire. C'est avec l'aide de **Paul Murphy**, son époux et associé, qu'elle a décidé de se tailler une place dans le monde des affaires.

Après avoir empoché son diplôme de la University of Western Ontario, M^{me} Kimmik Klengenbert a cumulé 15 années d'expérience dans le domaine de la gestion. Par la suite, elle a exercé mille et une fonctions, mettant ses connaissances au service des gouvernements territorial et municipal ainsi que d'un organisme voué aux revendications territoriales. M^{me} Kimmik Klengenbert est également la première à s'être vu remettre le diplôme couronnant la réussite d'un programme spécial de maîtrise en administration des affaires, que la St. Mary's University, établissement dont le siège social est établi à Halifax, offre à la population du Nunavut. Elle a, par la suite, mis à profit ses talents au sein de l'entreprise de son mari, qui se spécialise dans la tenue de livres et la comptabilité. En 1999, les deux entrepreneurs ont incorporé leur entreprise, multipliant du coup la gamme de services offerts à leur clientèle.

« Nous nous efforçons de nous entraider en prenant garde de ne pas envahir le champ de compétences de l'autre, explique M^{me} Kimmik Klengenbert. Nous avons pris soin de définir minutieusement nos responsabilités professionnelles respectives. Ainsi, je m'occupe de la consultation, et mon époux a comme expertise la tenue de livres et la comptabilité. »

La femme d'affaires puise dans sa riche expérience en ressources humaines au moment de concevoir des programmes de formation et d'effectuer de la planification à long terme pour le compte de divers organismes. « Je crois être la seule Inuite à



Helen Kimmik Klengenbert, en compagnie de son mari, Paul Murphy, est présidente de la Akhaliak Consulting Ltd.

exercer cette profession à temps plein et à avoir en main les qualifications nécessaires pour offrir des services de consultation », ajoute-t-elle.

L'équipe de la Akhaliak Consulting Ltd. (*Akhaliak* signifie « aurores boréales ») se promène de villes en villages pour donner des ateliers d'une durée de 10 jours sur les principes de base de la tenue de livres et sur le logiciel appelé *Simple comptable*. L'entreprise remet aux participants une attestation, gage de leur réussite, et est disposée à offrir à ceux-ci une aide en ligne pendant les trois mois qui suivent la tenue des ateliers. « Nous croyons qu'une telle façon de procéder a fait ses preuves,

explique M^{me} Kimmik Klengenbert. Les participants peuvent nous demander conseil et suivre les directives que nous leur donnons en restant confortablement installés devant leur ordinateur. » M. Murphy anime les ateliers, et sa conjointe veille à produire les manuels.

Puisqu'ils doivent aussi donner satisfaction à des clients fidèles qui habitent Iqaluit, les deux entrepreneurs sont régulièrement appelés à faire des voyages. Leur fille Michelle monte la garde en leur absence. Depuis peu, elle assure la gestion d'un nouveau secteur de l'entreprise familiale : la Akhaliak Promotional Products. Associée à une entreprise de Winnipeg, la Akhaliak Promotional Products fait la promotion de 650 000 produits, notamment des vêtements d'entreprise personnalisés et des calendriers.

« Nous mettons tout en œuvre pour confier nos travaux de confection à des entreprises établies dans le Nord, donnant par conséquent un bon coup de pouce aux entreprises de la région », poursuit M^{me} Kimmik Klengenbert. Ainsi, pour réaliser ses travaux de sérigraphie, l'entreprise trouve ses experts à Baker Lake, tandis que tout ce qui se rapporte à la broderie est confié à des gens de Rankin Inlet. Les produits qui portent la marque de l'entreprise sont, pour la plupart, conçus au Canada.

Vous pouvez communiquer avec l'équipe de la Akhaliak Consulting Ltd. en composant le (867) 645-3901 ou obtenir d'autres renseignements sur la Akhaliak Promotional Products en visitant le site Web de l'entreprise à l'adresse www.akhaliak.ca. *



À la découverte des terres

par Tara Lee Wittchen

« **J**e crois que toute personne qui s'impose un tel choix fait acte de courage », déclare **Kristiina Alariaq**, copropriétaire de Huit Huit Tours, une entreprise nichée à Cape Dorset, au Nunavut. En s'exprimant ainsi, M^{me} Alariaq fait allusion aux touristes qui optent pour une destination inhabituelle comme Cape Dorset, bien qu'il aurait été tout aussi plausible qu'elle parle d'elle-même et de son époux, **Timimun Alariaq**, avec qui elle partage les intérêts de l'entreprise.

Conscient qu'il est difficile de capitaliser dans un contexte où la haute saison dure à peine six semaines et où le temps et la faune sont imprévisibles, le couple s'en tient à organiser des expéditions à l'intention de petits groupes de touristes plutôt qu'à des groupes plus denses, qui, de toute évidence, rentabiliseraient davantage l'entreprise.

« La lente progression que suit l'entreprise nous convient tout à fait. Elle nous permet d'apprendre », de dire la femme d'affaires. Huit Huit Tours (*Huit Huit*, en inuktitut, est une interjection utilisée pour activer les attelages de chiens) offre des visites touristiques dans la région de Cape Dorset depuis environ 10 ans. « Nous avons la science infuse dans l'exercice de ce métier. Il s'agit donc d'une expérience tout à fait authentique. »

Chaque excursion à laquelle participent les visiteurs exploite un thème en particulier. Les touristes se voient offrir la possibilité de visiter des sites archéologiques, d'observer la faune et la flore, de discuter avec des artistes inuits et des sages, d'écouter des interprètes de chants gutturaux, de savourer des mets traditionnels, de s'adonner à la pêche, de faire de l'escalade et de pratiquer le camping. La plupart des excursionnistes se pointent dans la région aux mois de juillet et d'août. Certains, toutefois, se montrent davantage intéressés à prendre part à des voyages hivernaux.

« Outre la nature, les touristes découvrent certaines des habitudes adoptées par les résidents d'ici, explique-t-elle. Les résidents de la région côtoient les deux

mondes. Ainsi, les visiteurs sont exposés à la culture et au mode de vie d'hier et d'aujourd'hui. De nos jours, les habitants peuvent choisir de ne plus être à la merci de la nature pour subvenir à leurs besoins, puisqu'ils ont la possibilité de se procurer leurs vivres au magasin. »

M^{me} et M. Alariaq, quant à eux, tiennent à entretenir un lien étroit et personnel avec la terre. « Nous vivons certes dans un environnement austère. Toutefois, la terre n'est stérile qu'en apparence, car elle enrichit notre vie et nous fournit de nombreuses occasions d'apprendre. »



Huit Huit Tours fait découvrir aux visiteurs les paysages les plus envoûtants de Cape Dorset.

D'ascendance inuite, M. Alariaq est né dans un camp éloigné. Ayant grandi au Nunavut, il a dû quitter sa région natale afin de poursuivre des études dans le Sud du pays. Finlandaise d'origine, M^{me} Alariaq a, pour sa part, passé son enfance dans le Nord de l'Ontario et a élu domicile à Cape Dorset en 1976. Ainsi, le savoir-faire et les connaissances propres aux Inuit n'ont plus de secret pour les deux entrepreneurs. Les voyages organisés par l'entreprise ont l'avantage de faire connaître les traditions inuites et l'amour que le couple ressent pour le milieu naturel de l'Arctique.

La loyauté témoignée par un grand nombre de clients de Huit Huit Tours prouve que l'expérience fait sa marque. « Nombreux sont ceux qui demeurent en communication avec nous après avoir participé à l'une de nos excursions », ajoute M^{me} Alariaq.

Pour obtenir d'autres renseignements, veuillez composer le (867) 897-8806 ou visiter le site Web à l'adresse www.capedorsettours.com. *

Tara Lee Wittchen est une rédactrice-révisseuse d'ascendance ojibway et européenne.