



# Bâtisseurs de l'économie autochtone et du Nord

## Peace Hills Trust

# Investir pour l'avenir

par Richard Landis

« **L**a force par l'autosuffisance » est plus qu'un slogan pour la nation crie de Samson; il s'agit d'un cri de ralliement au développement économique à long terme.

Quelque 5 000 membres de la nation crie de Samson vivent à Hobbema, en Alberta, ou dans les environs. Grâce aux ressources financières provenant de l'exploitation pétrolière et gazière menée sur ses terres, la Première nation cherche à protéger ses membres, à leur procurer de l'emploi et à leur offrir une formation. Au fil des années, les Cris de Samson se sont investis dans un certain nombre d'activités axées sur le développement durable. Parmi les projets réalisés, la Peace Hills Trust est sans nul doute un cas unique. De fait, cette entreprise a commencé modestement au début des années 80, moment où les Cris de Samson ont fondé leur propre institution financière. Dans quel but? Pour offrir des services financiers partout au Canada – des services pour les Premières nations et leurs membres, leurs sociétés, leurs institutions et leurs associations, tant à l'intérieur qu'à l'extérieur des réserves.



La société Peace Hills Trust travaille avec les Premières nations à stimuler le développement économique.

Les actifs ont augmenté régulièrement au fil du temps, pour atteindre quelque 800 millions de dollars en 2001. Toutefois, comme le fait remarquer **Warren Hannay**, directeur général de la Peace Hills Trust, « les profits n'ont jamais été l'objectif ayant guidé la création de l'entreprise. Les Cris de Samson cherchaient avant tout à stimuler le développement économique de façon à satisfaire aux besoins financiers et à la nécessité de créer des emplois pour la bande. C'est ainsi qu'on a donné naissance à une institution qui n'a pas son pareil au Canada : une société de fiducie nationale qui appartient en totalité à une Première nation. »

M. Hannay a vu la Peace Hills Trust évoluer à pas de géant depuis qu'il a joint les rangs de la société, en 1988. Le nombre de bureaux régionaux au Canada est passé de trois à huit, la majorité se trouvant dans une réserve. Le financement des collectivités des Premières nations, notamment aux chapitres de l'infrastructure, du logement et du

suite à la page 2

février-mars 2003

## En vedette

Peace Hills Trust (Alberta)	1
North Shore Dental Clinic (Ontario)	2
Mohawk International Lacrosse (Ontario)	3
Anishinabe Printing (Québec)	4
Deb Crowfoot et les Ultrex Podiatric Laboratories (Alberta)	5
House of Himwitsa (Colombie-Britannique)	6
Adlavik Inn Ltd. (Labrador)	7
Raquettes GV (Québec)	8

## L'accès à des capitaux

Les entreprises nouvellement créées ou en expansion ont besoin de fonds pour prospérer. Aussi les gens d'affaires autochtones découvrent-ils de nouvelles façons de bâtir leur entreprise en recourant à des prêts ou à des capitaux de placement.

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

# Une coentreprise qui a du mordant

par Raymond Lawrence

Établie au sein de la Première nation anishnawbek de Sagamok, une coentreprise donne aux résidants mille et une raisons de sourire.

Jusqu'à tout récemment, les gens de la collectivité du lac Huron devaient faire au moins 30 minutes de voiture pour recevoir des soins dentaires et jusqu'à 90 minutes pour avoir droit à des soins dentaires spécialisés.

Faute de moyen de transport, les gens négligeaient trop souvent la santé de leurs dents.

C'est alors que **Gord Alexiuk**, un dentiste qui possédait un cabinet reconnu à Espanola, en Ontario, s'est adressé aux Saulteaux Entreprises, l'entité professionnelle de la Première nation. Il avait bon espoir que, ensemble, l'entreprise et lui allaient pouvoir établir une clinique dentaire dans la réserve. En juin 2001, la North Shore Dental Clinic ouvrait ses portes. À l'heure actuelle, elle fournit des services dentaires aux membres de la Première nation et aux résidants des collectivités environnantes.



Grâce à la nouvelle clinique, il est plus facile pour les membres de la Première nation anishnawbek de Sagamok de recevoir des soins dentaires.

Avant d'accueillir leurs premiers clients, les partenaires ont cherché à amasser des fonds de démarrage. La Première nation a dû investir ses propres fonds dans l'entreprise, puis Affaires indiennes et du Nord Canada a versé l'équivalent à partir du Fonds pour la création de possibilités de développement économique. Par ailleurs, des fonds d'immobilisation ont été dénichés auprès d'Industrie Canada, ce qui a permis de donner naissance à une clinique qui convenait aux besoins de tous, réunissant sous un

même toit un bureau d'accueil, des bureaux pour le dentiste et les hygiénistes, une salle de radiologie et une pièce réservée à la stérilisation des instruments.

Une fois la clinique en activité, les partenaires ont obtenu des sommes supplémentaires prélevées à même le Fonds du patrimoine du Nord de l'Ontario. Les fonds ainsi versés ont servi à l'achat d'équipement.

La clinique préconise une démarche novatrice pour se faire connaître et pour promouvoir les services qui sont d'une nécessité pressante pour la collectivité. « Au cours de la première année d'activité, l'hygiéniste a visité les enfants à la garderie et les jeunes d'âge scolaire allant de la première à la huitième année et a évalué les besoins de ces groupes cibles », indique **Stephanie Allen**, représentante de la direction générale des Saulteaux Entreprises. Une telle évaluation a permis à la clinique de rassembler des données sur les habitudes dentaires de la collectivité en plus de faire connaître ses services.

C'est un membre de la collectivité qui voit actuellement à l'administration de la clinique, et on espère que les autres postes seront comblés par des gens du coin.

Pour obtenir d'autres renseignements, veuillez communiquer avec un représentant des Saulteaux Entreprises en composant le (705) 865-1134. \*

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

« Investir pour l'avenir »  
suite de la page 1

développement économique à l'intérieur et à l'extérieur des réserves, est sans doute le plus gros portefeuille que l'entreprise est appelée à gérer.

Avec le temps, l'entreprise a plus que doublé ses effectifs, offrant actuellement de l'emploi à 130 personnes. Près de la moitié des employés sont membres d'une Première nation et, ensemble, ils représentent quelque 40 Premières nations au Canada.

« La société Peace Hills Trust est véritablement une réussite, dit M. Hannay. Elle a vu le jour au moment où des Premières nations ont choisi d'unir leurs efforts pour s'aider et créer des possibilités de développement économique rentables et à long terme. La Peace Hills Trust s'emploie aussi à faire comprendre aux institutions prêteuses non autochtones qu'il est possible de faire des affaires avec des Premières nations tout

en réalisant des profits. Je crois que les activités de la société ont permis à toutes les collectivités des Premières nations au Canada de voir certains de leurs rêves devenir réalité. »

La Peace Hills Trust administre aussi le programme Accès au capital de l'Initiative de développement des entreprises autochtones, lequel reçoit du financement d'Affaires indiennes et du Nord Canada, de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, de l'Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec et du ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest en plus des fonds versés dans le cadre du programme Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada et de l'Initiative fédérale de développement économique pour le Nord de l'Ontario.

Pour obtenir d'autres renseignements, visitez le site Web à l'adresse [www.peacehills.com](http://www.peacehills.com). \*

# L'entreprise marque des points sur la scène internationale

par Owen Roberts

Ce qu'ont en commun la crosse, le sport professionnel qui remplit aujourd'hui les stades d'une grande agitation, et son ancêtre de 500 ans, c'est une pièce d'équipement essentielle : le bâton.

Les artisans des Premières nations ont commencé à produire des bâtons de crosse dès les années 1500, à l'époque où le jeu se voulait un moyen de régler les conflits. De nos jours, les joueurs étoiles de la Ligue nationale de la crosse continuent d'utiliser les bâtons de la Mohawk International Lacrosse, une entreprise établie sur l'île de Cornwall, en Ontario, au sein de la Première nation mohawk d'Akwesasne. Une telle loyauté a valu à l'entreprise son statut d'élite dans le domaine.

La Mohawk International Lacrosse s'est fait connaître sur la scène internationale en 2002, quand elle a été choisie à titre de commanditaire officiel d'Équipe Canada lors du tournoi mondial de crosse à Perth, en Australie. Voilà qui allait donner une visibilité sans précédent aux bâtons de crosse fabriqués par l'entreprise. De fait, les bâtons étaient présentés à un tout nouveau marché d'amateurs, dont bon nombre étaient intrigués par les origines de l'entreprise de la Première nation. « Les Indiens ont été les initiateurs de ce jeu, explique **Mark Mitchell**, propriétaire de la Mohawk International Lacrosse. Si les gens ont adopté nos bâtons, c'est qu'ils cherchaient l'authenticité. »

La différence la plus marquée entre les bâtons de crosse modernes et ceux d'antan, c'est que la tête des bâtons est maintenant faite de plastique léger à 98 %. Les meilleurs marqueurs de la Ligue sont à l'origine d'une telle tendance, car ils souhaitent décocher des tirs toujours plus rapides. Les amateurs aussi préfèrent les têtes en plastique, puisque, en cas de bris, seule la tête doit être remplacée. Afin de répondre à la demande du marché, l'entreprise a lancé le *Mach 1*, au prix de détail de 85 \$. Cette marque de bâton de crosse est devenue un classique tant pour les amateurs que pour les professionnels.

Malgré le succès que connaît la Mohawk International Lacrosse, M. Mitchell a, quant à lui, la nostalgie des beaux jours du bâton en bois. « Quand le créateur nous a légué le jeu de crosse, il savait que le plastique ne poussait pas dans les arbres », dit-il, pince-sans-rire. Sa mélancolie pour le bâton de crosse date de l'histoire d'Akwesasne : les artisans de la Première nation ont bâti leur renommée grâce aux célèbres bâtons de crosse en bois. Par l'entremise de la Mohawk International Lacrosse et de son *Mach 1*, la Première nation retrouve sa popularité d'autrefois, et tout le crédit va au nouveau concept.

Affaires indiennes et du Nord Canada a récemment investi 100 000 \$ afin d'appuyer les plans d'expansion et d'aider l'entreprise à éponger des coûts d'exploitation découlant de sa participation au tournoi mondial de crosse.

Selon la période de l'année, l'entreprise emploie entre 7 et 15 personnes, lesquelles sont toutes membres de la Première nation.

Pendant ce temps, M. Mitchell est occupé à remplir les commandes. En janvier 2003, l'entreprise a été nommée fournisseur officiel de bâtons de crosse pour la Ligue nationale de la crosse. « Nous sommes très heureux d'entretenir une relation professionnelle avec la Mohawk International Lacrosse. Nous savons que l'entreprise est à même de nous offrir un excellent produit et nous partageons son engagement à l'égard de ce merveilleux sport qu'est la crosse », ajoute **Jim Jennings**, commissaire de la Ligue.

Pour obtenir d'autres renseignements, visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.mohawkintlacrosse.com](http://www.mohawkintlacrosse.com). \*

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

Fabriqué par la Mohawk International Lacrosse, le *Mach 1* sème l'enthousiasme aussi bien chez les joueurs amateurs que chez les professionnels.





# L'histoire d'une réussite

par Cherie Dimaline

**L**e succès d'Anishinabe Printing repose sur son savoir-faire et sur l'appui que lui accorde la collectivité.

La collectivité anishinabeg de Kitigan Zibi est établie dans un endroit paisible à environ 130 kilomètres au nord d'Ottawa, juste à côté du village de Maniwaki, au Québec. Regroupant 2 350 membres, la Première nation algonquine semble vivre à des kilomètres du brouhaha de la grande ville. Des partenaires comme Wayne Odjick et Sid Cooko ont choisi d'ouvrir boutique dans la région et ont su se bâtir une réputation enviable.

Comme c'est le cas dans la plupart des histoires de réussite, la préparation d'un plan d'affaires soigneusement ficelé a donné le coup d'envoi. M. Odjick, un mécanicien de bord dûment formé, et M. Cooko, un imprimeur travaillant à l'Assemblée des Premières Nations, ont décidé de tenter leur chance et de se lancer en affaires. N'ayant aucun autre revenu ni réserve pour les jours difficiles, les deux cousins ont acheté une vieille maison érigée au sein de leur collectivité et ils l'ont convertie en une entreprise qui connaît aujourd'hui la prospérité.

À la suite d'une étude de marché, laquelle a révélé que le projet d'imprimerie avait tout pour réussir, les deux partenaires ont demandé conseil à Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada. Après avoir discuté avec les représentants d'Entreprise autochtone Canada des diverses possibilités qui s'offraient à eux, ils ont obtenu des fonds de démarrage par l'entremise du Programme du développement économique des collectivités d'Affaires indiennes et du Nord Canada.



Wayne Odjick (à gauche) et Sid Cooko ont fait d'Anishinabe Printing une entreprise florissante.

M. Odjick et M. Cooko ont officiellement amorcé leurs activités le 1<sup>er</sup> juin 1993. Ils étaient conscients qu'ils devaient s'armer de patience puisqu'ils partaient de zéro. « Comme il s'agissait d'une imprimerie, il fallait décrocher des commandes. Nous avons eu beaucoup de mal à prendre notre envol. Heureusement, nous avons l'appui de la collectivité, c'est-à-dire du chef et du conseil, de l'équipe affectée au développement économique et de la collectivité au grand complet. Nous avons d'abord offert nos services aux organisations non gouvernementales autochtones établies à Ottawa. Peu après, comme notre entreprise prenait de l'expansion, nous nous sommes tournés vers le gouvernement du Canada. »

Engageant huit personnes à temps plein, l'entreprise peut accroître ses effectifs jusqu'à douze employés en période de grande activité. L'Assemblée des Premières Nations, diverses entreprises autochtones locales, Affaires indiennes et du Nord Canada et d'autres ministères fédéraux établis à Ottawa figurent parmi les clients de l'entreprise.

En 2002, la réputation solidement acquise d'Anishinabe Printing lui a valu le prix des services personnels, communications de la Vallée-de-la-Gatineau, décerné par la Chambre de commerce et d'industrie de Maniwaki.

Avant de gérer une entreprise prospère qui leur a permis de stimuler la croissance économique au sein de leur collectivité, les deux entrepreneurs, qui sont à la fois cousins et amis de longue date, ont d'abord travaillé avec fébrilité à la conception d'un plan d'affaires réfléchi. Aujourd'hui, Wayne Odjick et Sid Cooko incarnent le succès.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez composer le (819) 449-7997. ✨

**Cherie Dimaline est une rédactrice-révisseuse membre de la collectivité métisse et ojibway dans la baie Georgienne.**



# Deb Crowfoot et les Ultrex Podiatric Laboratories

## Un entrepreneur qui éclipse la concurrence

par Richard Landis

**D**eb Crowfoot, docteur en chirurgie dentaire, est familier avec la concurrence, l'engagement et la poursuite de rêves d'entreprise.

Marathonien, dentiste et homme d'affaires prospère de la Première nation siksika, M. Crowfoot construit sa vie selon une croyance toute simple : « J'ai toujours pensé qu'il était important de concilier le corps et l'esprit, de prêcher par l'exemple et de donner le meilleur de soi-même tout en sachant reconnaître ses limites », dit-il.

Au fil des années, le tout premier dentiste issu de cette Première nation établie en Alberta a réinvesti plus de un million de dollars pour raffiner ses trois cliniques dentaires. Son objectif : offrir un meilleur service à ses 21 000 patients. Quand il ne veille pas à la bonne marche de l'une ou l'autre de ses cliniques, on peut trouver M. Crowfoot à l'un des deux centres de chirurgie pédiatrique d'Edmonton et de Calgary, où il effectue annuellement environ 400 interventions.

Incapable de céder à la passivité, M. Crowfoot voulait explorer des domaines autres que la dentisterie. C'est alors qu'il a fondé les Ultrex Podiatric Laboratories, une entreprise inspirée de sa passion pour le marathon.

« Étant moi-même marathonien, je comprends l'importance d'une chaussure faite sur mesure », ajoute-t-il. C'est en janvier 2000 que M. Crowfoot a fondé son entreprise d'orthétique au sein de la Première nation de Samson. Depuis, il a fait de l'entreprise une véritable réussite grâce à son esprit d'initiative et au financement de 75 000 \$ obtenu dans le cadre du programme Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada. Le programme vise à promouvoir la croissance d'entreprises autochtones en offrant des services, de l'information et du soutien aux clients dans tous les secteurs de l'économie.

Le montant versé par Entreprise autochtone Canada a aidé les Ultrex Podiatric Laboratories à se doter d'un système automatique informatisé facilitant la fabrication d'orthèses pour les pieds. Grâce à cette technologie de pointe, on peut produire des chaussures adaptées d'une qualité supérieure en un temps record et les offrir à un prix compétitif, ce que ne permettent pas les procédés traditionnels.

Les Ultrex Podiatric Laboratories fabriquent entre 700 et 800 paires de chaussures par mois et enregistrent un chiffre d'affaires d'environ un million de dollars. L'entreprise vend actuellement ses produits dans l'Ouest canadien. Elle fait aussi de l'exportation au Montana et au Nevada et lorgne en ce moment du côté de l'Angleterre et de l'Australie.

Le bilan : une réussite commerciale, des possibilités d'emploi dans la réserve et des chaussures offrant un confort inégalé. L'entreprise a aussi donné à M. Crowfoot l'occasion de venir en aide à sa collectivité. « J'ai appris de mon peuple et de ma collectivité et j'essaie maintenant de leur redonner un peu de ce que j'ai reçu grâce à des démarches comme les Ultrex Podiatric Laboratories et la bourse Chef Crowfoot pour la formation aux carrières de la santé. La bourse a été nommée ainsi en l'honneur de mon arrière-arrière-grand-père et est offerte chaque année à quatre élèves qui souhaitent faire carrière dans le domaine de la santé. »

Pour obtenir plus de renseignements, composez le (877) 844-5227 ou faites parvenir un message électronique à l'adresse [crowfoot@telusplanet.net](mailto:crowfoot@telusplanet.net). \*

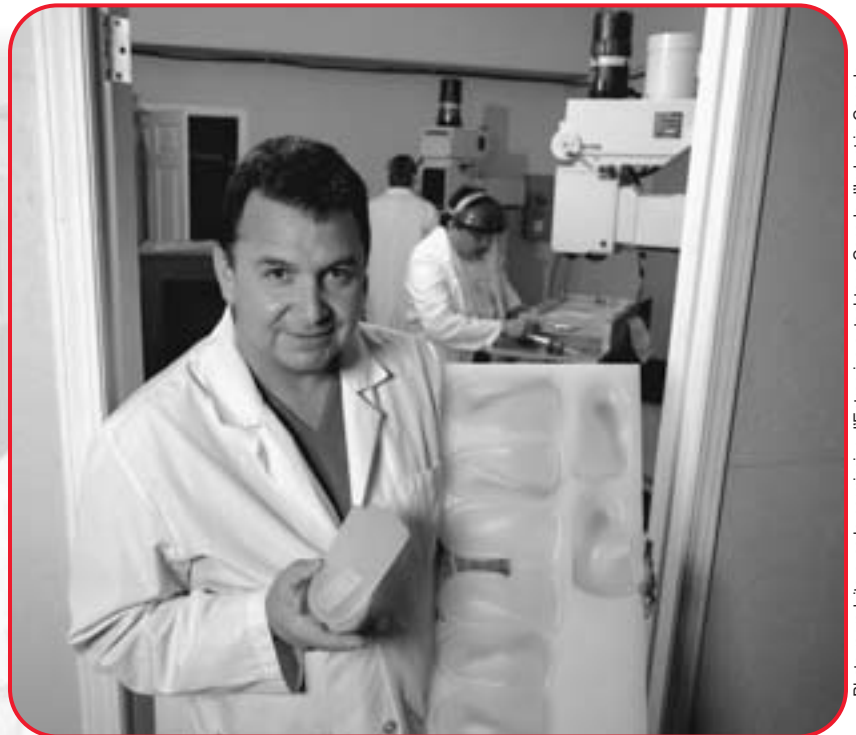


Photo reproduite avec la permission d'Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada

Deb Crowfoot et les Ultrex Podiatric Laboratories se servent d'une technologie de pointe pour fabriquer des souliers orthopédiques.

# Une entreprise couronnée de succès

par Diane Koven

**L**e rêve d'un couple de Tofino, en Colombie-Britannique, s'est transformé en une destination touristique digne d'un grand prix.

En 1991, **Lewis George** était administrateur d'une école de Ahousat, son village natal, et **Cathy George**, sa conjointe, travaillait dans une galerie d'art à Tofino, lieu de résidence du couple. Un beau jour, M. George en a eu assez du trajet quotidien et souhaitait passer plus de temps avec sa famille. « Nous nous sommes d'abord adressés au propriétaire d'un restaurant du coin, qui possédait un local vacant d'une superficie d'un peu plus de 37 mètres carrés. Nous l'avons persuadé de rénover le local à nos frais et de nous le louer en vue d'ouvrir une boutique de cadeaux, explique M. George. Nous devons limiter notre stock de départ à 30 000 \$; il nous a donc fallu choisir judicieusement les articles que nous voulions vendre. »

Afin de démarrer son entreprise, le couple a dû réhypothéquer sa maison de Tofino et obtenir, par l'entremise de son conseil tribal, un financement supplémentaire provenant du fonds des premiers habitants du gouvernement de la Colombie-Britannique.

« La galerie a pris son envol, et les clients en voulaient toujours davantage. Au début, tous nos profits étaient injectés dans la galerie pour gonfler nos stocks », affirme M. George. L'entreprise a obtenu un succès retentissant dès le départ. Après seulement sept mois d'exploitation, le couple a été en mesure de rembourser son hypothèque et son prêt de démarrage.

Depuis, ses affaires n'ont jamais cessé de prendre de l'expansion. En effet, le couple a fait l'acquisition d'un nouvel établissement d'environ 110 mètres carrés, qui a ouvert ses portes en 1994. Il a loué le local connexe à la galerie à une autre entreprise de Première nation. Baptisée Seaside Adventures, cette entreprise s'emploie, entre autres choses, à organiser des excursions d'observation des baleines. Le nouvel emplacement choisi par les George était idéal, puisqu'il offre une vue imprenable



Photo reproduite avec la permission d'Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada

sur la baie Clayoquot. « Nous sommes établis à l'aboutissement de la route transcanadienne. De plus, les immeubles du gouvernement se dressent dans les environs. La publicité se fait d'elle-même, puisque les gens n'ont d'autre choix que de passer devant la galerie pour emprunter l'autoroute », ajoute M. George.

Compte tenu du flux de touristes, M. et M<sup>me</sup> George ont décidé de voir plus loin. C'est alors qu'ils ont eu recours au programme Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada, auquel ils avaient déjà fait appel pour lancer leur galerie inédite. Ils ont ouvert un restaurant de fruits de mer pouvant accueillir 55 clients; à cela s'ajoutent les 30 autres personnes qui peuvent se prélasser sur la terrasse. Le couple a également pensé aux visiteurs ayant prévu séjourner dans la région : le Himwitsa Lodge offre aux touristes un hébergement haut de gamme.

La galerie House of Himwitsa rassemble des œuvres imaginées par des artistes de la côte ouest, qu'ils soient d'ascendance nuu-chah-nulth, haïda, kwakiutl ou salish ou encore qu'ils appartiennent aux nations des Tlingit, des Tsimshian ou des Salish du littoral.

En 2002, l'association touristique autochtone de Colombie-Britannique a reconnu

Lewis et Cathy George sont les lauréats d'un prix venant souligner leurs aptitudes commerciales.

le succès de la galerie d'art et a remis à l'entreprise un prix venant couronner la force de la commercialisation.

Pour obtenir d'autres renseignements, visitez le site Web de la galerie à l'adresse [www.himwitsa.com](http://www.himwitsa.com). \*

*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*

Bureau 1901  
Direction générale des communications  
Affaires indiennes et du Nord Canada  
Les Terrasses de la Chaudière  
Ottawa (Ontario) K1A 0H4

Téléphone : (819) 997-0330

Publié avec l'autorisation du ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien  
Ottawa, 2003

QS-6145-024-BB-A1

ISSN 1706-3388

[www.ainc-inac.gc.ca](http://www.ainc-inac.gc.ca)



Imprimé sur  
du papier recyclé



# Sur les flots de la réussite

par Raymond Lawrence

**A**u moment où le concept a été lancé, presque toutes les parties de l'équation étaient réunies : l'idée et l'occasion étaient au rendez-vous; seuls les fonds faisaient défaut.

Situé à Makkovik, sur la côte nord du Labrador, à environ 320 kilomètres au nord de Goose Bay, l'hôtel Adlavik Inn Ltd. hébergeait jusqu'à maintenant presque exclusivement des fonctionnaires et des gens d'affaires. Toutefois, **Randy Edmunds**, entrepreneur inuit, et **Lory Dyson**, sa partenaire d'ascendance métisse, caressaient l'idée de mettre à profit le potentiel touristique de la région en misant sur ses paysages spectaculaires.

Pour transformer ce potentiel touristique en revenus, ils devaient se doter d'une embarcation d'une longueur de 12 mètres, typique du détroit de Northumberland. Ils pourraient ainsi proposer aux touristes des visites de la région. Propriétaire de l'entreprise depuis 1999, le couple se butait à un seul obstacle pour concrétiser son rêve : l'argent.

« Nous avons obtenu du financement auprès d'Entreprise autochtone Canada, ce qui nous a permis de faire l'achat de l'embarcation. J'y ai ajouté mes propres capitaux, et le reste des dépenses a été couvert au moyen d'un prêt », de dire M. Edmunds. Lorsque l'homme d'affaires a fait l'acquisition du bateau, en 2000, il était conscient que la décision était audacieuse, puisque la saison des randonnées sur l'eau ne dure que de juillet à septembre.

Il y a maintenant trois ans que le couple a mis l'embarcation à l'eau, et la demande ne cesse de croître. « Qu'il s'agisse d'employés des grandes sociétés ou de visiteurs désirant partir à la découverte des icebergs, nos expéditions débordent de participants. »

« Nous tentons d'intégrer à nos activités le tourisme récréatif, les pourvoies et les visites touristiques », affirme M. Edmunds. À part les promenades en traîneau à chiens autour de la baie, toutes les randonnées hivernales que propose l'entreprise sont destinées aux gens qui sont tentés par les sensations plus fortes. « Nous avons

aménagé de nouveaux sentiers pour les mordus de la motoneige. À l'été, nous concentrons nos activités sur l'hôtel et le bateau. Puisque la truite mouchetée et l'omble arctique nagent dans nos eaux, le coin est propice à la pêche sportive. De plus, les paysages, à eux seuls, valent le déplacement. »

Souvent, des icebergs dont la partie émergée domine l'horizon dérivent lentement sur les eaux environnantes. Une grande variété d'oiseaux marins ainsi que des animaux sauvages comme l'ours noir, l'orignal et le caribou peuplent la région. En outre, un grand nombre de sites archéologiques ont été aménagés tout près. La région, fait remarquer M. Edmunds, constitue un lieu où les cultures se rencontrent. Ici, les artefacts inuits côtoient les objets anciens que les Européens ont laissés derrière.

L'hôtel compte cinq chambres en occupation double et prévoit des pièces supplémentaires pour les groupes nombreux. Les chambres sont dotées d'une télévision par câble et d'un téléphone. Les clients ont également accès à des services de buanderie. Enfin, la cuisine de l'établissement fait la joie des visiteurs, puisqu'elle s'inspire de la gastronomie traditionnelle du Nord et sait apprêter aussi bien les aliments de la région que les produits occidentaux.

Étant donné la réussite que lui a apportée son incursion dans le monde du tourisme, M. Edmunds pense déjà à se procurer une embarcation plus grande et plus rapide qui pourrait lui permettre de multiplier le nombre de passagers et d'offrir des excursions hautes en émotion.

Pour obtenir d'autres renseignements, veuillez composer le (709) 923-2389. ✱



Photo reproduite avec la permission d'Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada

Les partenaires Lory Dyson et Randy Edmunds ont ajouté un attrait à l'hôtel Adlavik Inn Ltd. en proposant à leurs clients des randonnées en bateau.



# Une entreprise progresse à pas de géant

par Hélène Katz

**S**pécialisée dans la fabrication de raquettes à neige, une entreprise de la nation huronne-wendate progresse à pas de géant au moment où la raquette fait un bond de popularité en Amérique du Nord.

Située près de Québec, Raquettes GV est l'une des plus importantes entreprises nord-américaines de fabrication de raquettes. Elle est la troisième entreprise d'importance au monde et la première au Canada. D'ailleurs, elle conclut environ 28 % des ventes de raquettes au pays. Ses principaux clients sont des magasins d'articles de sport et de plein air ainsi que des travailleurs forestiers qui doivent s'aventurer en forêt et veulent éviter de s'enfoncer dans l'épais manteau de neige.

L'entreprise huronne-wendate possède une large gamme de raquettes fabriquées avec trois différents matériaux : le traditionnel frêne blanc, l'aluminium moderne ou le plastique moulé par injection. « Les raquettes d'aluminium sont les plus populaires, affirme **Stephen Vincent**, vice-président directeur général. De belle apparence, elles sont naturellement résistantes, plus performantes et offertes dans une variété de couleurs. »

Raquettes GV exploite trois installations, qui couvrent une superficie totale de 5 110 mètres carrés. En moyenne, ses 50 employés fabriquent plus de 1 000 paires de raquettes chaque semaine.

Actuellement, Raquettes GV exporte ses raquettes en Europe, au Japon, au Chili et aux États-Unis. Fondée en 1959,



Raquettes GV fabrique des raquettes pour tous les goûts – de dernier cri aux traditionnelles.

l'entreprise a ensuite été reprise en 1982 par **Maurice Vincent**. Aujourd'hui, ce sont les fils de M. Vincent, **Stephen et Michel**, qui ont pris les rennes de l'entreprise. Ils font la promotion de leurs produits à l'aide d'annonces publiées dans des revues et par l'entremise d'agents manufacturiers.

Forte du financement provenant du Programme d'aide à la recherche industrielle offert par le Conseil national de recherches du Canada, Raquettes GV a doublé la capacité de ses usines de fabrication et se consacre maintenant à la recherche et à la création de nouvelles lignes de produit. De plus, le programme Entreprise autochtone Canada d'Industrie Canada a financé en partie la conception de nouveaux produits ainsi que les activités consacrées au marketing et au commerce international.

Profiter de la popularité croissante de la raquette à neige en vue d'augmenter les ventes au Canada et aux États-Unis, voilà

comment Stephen Vincent entrevoit l'avenir de l'entreprise. « Nous voulons explorer le marché américain, donner de l'élan à nos produits et accroître aussi notre part du marché au Canada, a-t-il déclaré. Nous savons que l'entreprise a tout ce qu'il faut pour poursuivre sur sa lancée et nous voulons multiplier nos ventes. »

Puisque la raquette est un sport saisonnier, la viabilité de l'entreprise repose sur les fonds amassés en vue de contrer les imprévus. « L'important, c'est d'avoir des réserves pour traverser les périodes plus tranquilles. Faute de quoi, des occasions d'affaires peuvent nous filer entre les doigts si les fonds venaient à manquer au moment où il nous faut investir », a-t-il conclu.

Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web de l'entreprise à l'adresse [www.raquettesgv.com](http://www.raquettesgv.com). \*

