

# Cercles de lumière

octobre 2000 – n° 6

## Le succès d'une vidéaste

par Ruth McVeigh

C'est auprès de sa collectivité que la vidéaste **Barb Cranmer** trouve son inspiration. « J'attribue tout particulièrement à ma famille le mérite de ma réussite », affirme celle qui a décroché des subventions et remporté de nombreux prix pour la qualité de son travail. « En effet, ma famille a fait naître en moi un profond sentiment d'appartenance, ce qui m'a permis de parfaire ma connaissance de moi-même et de mes racines. »

Barb Cranmer se sent redevable à sa collectivité. C'est pourquoi la vidéaste, qui perce actuellement dans le monde du cinéma, fait connaître à un vaste public l'histoire des Premières nations.

M<sup>me</sup> Cranmer est membre de la Première nation des 'Namgis d'Alert Bay, un village situé sur une petite île au large des côtes septentrionales de l'île de Vancouver. Dès l'âge de 19 ans, Barb Cranmer a quitté son île afin de poursuivre des études en administration au Capilano College, à Vancouver. Elle est ensuite retournée au sein de sa collectivité pour œuvrer dans le domaine du développement économique.

En 1980, une équipe de cinéma de Chicago s'est rendue à Alert Bay pour tourner un documentaire sur l'ouverture du centre culturel U'Mista. C'est en voyant l'équipe à l'œuvre que Barb Cranmer et six autres personnes ont décidé de s'inscrire à un cours intensif sur les techniques vidéo. Après avoir conçu une vidéothèque rassemblant 200 histoires orales racontées par des sages de la collectivité, Barb Cranmer a compris que la production vidéo était



**Barb Cranmer**  
(au centre), réalisatrice de  
*We Weave Our History*, en  
compagnie du cinématographe  
**René Sioui Labelle** (à gauche),  
lors du tournage  
à Juneau, en Alaska.

devenue une véritable passion. En 1988, elle a repris ses études au Capilano College pour suivre un cours intensif de 10 mois en arts et médias, qui était parrainé par la fondation Chief Dan George.

« J'en avais assez qu'on véhicule une image négative des Autochtones. Il me fallait trouver un moyen de changer la vision des gens », déclare-t-elle.

Plus tard, elle a exercé les fonctions de chercheuse, de chef de projet et de chef de production pour le compte d'autres cinéastes, jusqu'à ce qu'elle puisse voler de ses propres ailes. Puis, en 1993, Barb Cranmer tournait son premier film en collaboration avec **Cari Green**, une productrice d'expérience.

Cette même année, les deux femmes fondaient la Nimpkish Wind Productions Inc. C'est sous ce nom qu'elles ont réalisé le film *Laxwesa Wa: Strength of the River* pour la chaîne Discovery. « Les rivières et l'océan ne constituent pas que des ressources

sur lesquelles repose le mode de vie des Autochtones vivant sur la côte ouest du Canada; ils représentent tout simplement la vie. En tant que premiers résidents de la région, les Autochtones ont toujours respecté les ressources prélevées

« **Le succès d'une vidéaste** »  
suite à la page 2

D'un bout à l'autre du pays, des femmes autochtones fondent des entreprises dynamiques dans des domaines aussi variés que la démolition d'autos, la formation, la mode, la production vidéo et les services relatifs à l'organisation d'entreprises. Le recensement de 1996 a révélé que, chez les Autochtones, 36 p. 100 des travailleurs autonomes au Canada sont des femmes. En plus de participer à l'économie de leur collectivité en apportant des contributions essentielles, les entrepreneures autochtones constituent des modèles de comportement propres à inspirer les jeunes.



Affaires indiennes  
et du Nord Canada

Indian and Northern  
Affairs Canada

Canada

## « Le succès d'une vidéaste » suite de la page 1

de leurs rivières et de l'océan. Cette marque de respect a donné naissance à une société riche sur les plans spirituel, culturel et économique. Toutefois, une seule génération a suffi pour plonger l'industrie de la pêche dans une situation de crise. Il est maintenant temps que les Autochtones au Canada ont à raconter », résume M<sup>me</sup> Cranmer, au sujet du contenu de son film.

En 1995, ce film a remporté le prix du meilleur documentaire dans le cadre de l'American Indian Film Festival à San Francisco et a obtenu, l'année suivante, une mention spéciale au festival Hot Docs de Toronto.

Barb Cranmer a ensuite écrit, produit et réalisé *Qatuwas: People Gathering*

*Together*, qui raconte la renaissance des canots, mode de vie adopté par les gens de la côte nord-ouest du Pacifique. En plus d'acquiescer le titre du meilleur documentaire lors de l'American Indian Festival, ce film a mérité le premier prix, décerné par Téléfilm et TV Northern Canada. Grâce à cette réalisation, Barb Cranmer a été invitée à participer au Sundance Film Festival.

Puis, au nom de la Nimpkish Wind Productions Inc., Barb Cranmer signait la réalisation de la vidéo *T'Lina: The Rendering of Wealth*, tandis que **Doug Sjoquist** y participait à titre de cinéaste. Ce film, qui décrit les traditions associées à la pêche à l'eulakane, a obtenu le titre du meilleur documentaire lors de l'American Indian Film Festival en 1997 et a aussi reçu, au festival de Yorkton, le prix Golden Sheaf 2000, qui récompense la meilleure vidéo.

Barb Cranmer réalisait ensuite, en 1999, un film sur l'ouverture de la Grande Maison à Alert Bay, établissement qui vient succéder à l'ancien centre, détruit par un incendie d'origine criminelle. Ce documentaire, intitulé *I'tusto: To Rise Again*, a été produit avec la participation de la CanWest Global TV.

Le plus récent projet de Barb Cranmer, *We Weave Our History*, se trouve actuellement à l'étape de la postproduction. Son sujet : les diverses formes de tissage chilkat pratiquées chez les Premières nations côtières.

Des projets d'avenir pour Barb Cranmer et Cari Green? Bien sûr! Elles désirent poursuivre sur leur lancée en créant la Nimpkish Wind Interactive Inc. Cette maison de production serait chargée de réaliser des projets faisant appel aux nouveaux médias et mettant en valeur l'histoire et la culture des Premières nations. ✨

## Sandra Bighead : de boulangère à casseuse

par Michael Fisher

**S**andra Bighead a bâti son entreprise de démolition, l'Adam's Active Auto Wrecking, à partir de trois principes fondamentaux. Elle a d'abord dû apprendre les rudiments du métier. Puis, elle a embauché du personnel bien informé et sympathique. Finalement, elle a fait en sorte d'offrir le meilleur service après-vente possible, l'étape sans doute la plus importante.

Dix ans plus tard, on ne peut que constater le succès de cette recette. « Bien entendu, au début, j'étais plongée dans l'incertitude, reconnaît Sandra Bighead, mais je savais que j'étais capable de relever le défi. »

D'abord située sur un terrain loué d'une superficie de 0,7 hectare (1,7 acre), l'entreprise a ensuite été transférée sur un lot permanent de trois hectares (7,8 acres), dans le parc industriel du nord de Saskatoon. Depuis ce déménagement, les ventes de l'entreprise ont triplé, incitant la propriétaire à accroître son personnel, qui est passé de 6 à 12 employés.

Pas mal pour une ancienne boulangère qui, de son propre aveu, ne connaissait

pas le domaine de l'automobile le jour où elle a acheté les actifs d'un casseur. M<sup>me</sup> Bighead a nommé son entreprise Adams pour que celle-ci figure au tout début de l'annuaire téléphonique!

« Le marché des pièces d'autos était en plein essor, et je savais que je possédais les qualités voulues pour gérer une entreprise florissante, explique M<sup>me</sup> Bighead. Du reste, dit-elle en riant, je ne connaissais rien au métier de boulangère et j'ai quand même réussi à gravir les échelons, passant de coupeuse de pain à gérante de la boulangerie. » La démolition d'autos ne représentait qu'un nouveau défi.

Membre de la Première nation de Beardy et Okemasis, M<sup>me</sup> Bighead possède un certificat en comptabilité du Saskatchewan Institute of Applied Science and Technology.

Aujourd'hui, son commerce est l'une des entreprises de démolition les plus réputées de la région. Des gens de partout au pays se prévalent des services de Sandra Bighead. Même si elle peut fournir à peu près tous les renseignements demandés sur les pièces d'autos, elle préfère gérer l'aspect commercial

de son entreprise. Elle travaille à partir de son bureau situé dans la réserve urbaine de la nation crie de Muskeg Lake. Son personnel, à qui elle attribue une bonne part de son succès, s'occupe des activités quotidiennes de l'entreprise.

« Les employés sont très importants pour moi, affirme M<sup>me</sup> Bighead. Ils contribuent à créer un climat amical et décontracté au sein de l'entreprise. Grâce à cette ambiance accueillante et à l'expertise des employés, les clients nous sont fidèles. »

En effet, les affaires vont si bien que Sandra Bighead n'a plus à faire de publicité conventionnelle. Le bouche à oreille suffit à lui attirer une nombreuse clientèle.

« Les téléphones à l'atelier sonnent sans arrêt », conclut-elle pour appuyer ses propos. ✨



Photo : Michael Fisher

Vous avez besoin de renseignements sur les pièces d'autos? Sandra Bighead peut sûrement vous aider.

# Le Doggy Wash de Saskatoon : un succès fou auprès des animaux domestiques

par Jeff Campbell

**M**ême si **Patti Bird** est heureuse, elle se plaît à dire qu'elle mène une vie de chien.

Membre de la nation crie de Montreal Lake, M<sup>me</sup> Bird a fondé Doggy Wash, un service unique situé dans le secteur ouest de Saskatoon, ville où elle habite depuis longtemps. Grâce à cette entreprise, il est possible de donner le bain à son animal de compagnie et de lui faire un brin de toilette sans salir toute la maison.

Bien que ce commerce soit déjà quelque peu inusité, il se distingue d'autres entreprises étant donné que sa propriétaire et gestionnaire est atteinte de surdité. Les personnes qui n'ont jamais eu à traiter avec des propriétaires malentendants restent quelquefois perplexes devant la situation, explique M<sup>me</sup> Bird par l'intermédiaire d'**Ed Smith**. « Quel n'est pas leur étonnement quand ils constatent que je suis effectivement la propriétaire. Je leur explique alors que mon handicap ne m'empêche pas de diriger une entreprise. »

« Beaucoup de gens croient que les personnes malentendantes ont de la difficulté à vivre en société. J'aimerais que mon exemple contribue à détruire ce mythe. Durant mon enfance, on m'a souvent répété que les malentendants étaient incapables de réussir quoi que ce soit. À ces personnes, j'aurais aimé répliquer que je pouvais aussi réaliser mes rêves. »

Ce libre-service pour chiens et chats a permis à M<sup>me</sup> Bird de trouver sa voie. Elle a créé une entreprise prospère qui lui permet de donner libre cours à sa passion pour les animaux.

La bonne technique de toilettage est souvent méconnue des propriétaires d'animaux de compagnie, qui ne possèdent pas toujours les installations adéquates. C'est là que Patti Bird et son adjointe, **Pearl Nightingale**, entrent en jeu. Leur boutique est dotée de tables pour une coupe de poils rapide et de petites baignoires, dans lesquelles les clients peuvent laver leur animal



Photo : Jeff Campbell

**Patti Bird**, devant une de ses baignoires pour chiens. « Je ne suis heureuse que lorsque les chiens sont heureux. »

domestique. Chose certaine, ici, les chiens sont choyés. Au-dessus des baignoires, les murs aux couleurs vives sont même décorés d'empreintes de pattes et d'images de chiens de bandes dessinées!

Bien que ce salon de beauté soit surtout réservé à une clientèle canine, il offre depuis peu un service de toilette destiné aux chats. Le lundi, le défilé habituel de terriers, de caniches et de retrievers cède la place aux félins. Les propriétaires de l'entreprise ont cru bon de séparer ainsi les deux espèces pour éviter le désordre.

Patti Bird raffole des animaux depuis qu'elle est toute petite. Elle possède d'ailleurs un chat, qu'elle a baptisé Boo. C'est en réfléchissant à sa carrière que lui est venue l'idée de se consacrer à cette occupation inhabituelle. « Je voulais faire quelque chose de différent, c'est-à-dire exercer un métier qui me permettrait de concilier ma surdité et mes compétences », raconte-t-elle.

« Un de mes professeurs, une personne merveilleuse, m'a un jour suggéré de faire carrière en prodiguant des soins de propreté à des chiens.

Je n'aurais jamais pensé qu'une telle spécialité puisse exister. L'étude de marché que j'ai alors menée à Regina et à Calgary a été concluante : j'avais trouvé ma vocation. »

Après avoir songé à acheter une franchise d'une entreprise de Calgary, M<sup>me</sup> Bird a plutôt choisi de lancer sa propre compagnie. « J'envisageais le projet avec optimisme. C'est pourquoi j'ai procédé à des recherches et dressé un plan d'affaires. Puis, les choses se sont concrétisées. »

Depuis le lancement de son entreprise, à l'automne de 1999, M<sup>me</sup> Bird a vu sa clientèle canine doubler.

La communauté des malentendants lui a été d'un grand secours, en particulier lors de la mise sur pied de son entreprise. « Un groupe d'élèves malentendants m'a aidée à peindre, à aménager les cabines de bain et à construire le plancher de ciment, explique Patti Bird. Une solide amitié nous lie; c'est pourquoi nous accueillons favorablement les conseils prodigués par les autres membres du groupe. » ✨

**Jeff Campbell est un rédacteur d'ascendance métisse qui vit à Regina.**



# Les joies du travail autonome

par Edwinna von Baeyer

**E**laine Woodward, propriétaire de Wordcrafting Services à Yellowknife, dans les Territoires du Nord-Ouest, est fière de ce qu'elle a accompli depuis qu'elle a démarré son entreprise au début de 1996. Cette entrepreneure a réussi à se tailler une place sur le marché hautement compétitif de l'organisation d'entreprises et de la gestion des ressources humaines. En peu de temps, elle a réalisé son rêve : travailler à son compte, élever une famille et soutenir sa collectivité.

Lorsqu'elle a décidé de se lancer en affaires, M<sup>me</sup> Woodward a d'abord procédé à une étude approfondie du marché. Elle a quitté son poste de fonctionnaire, un emploi sûr et bien rémunéré lui permettant de perfectionner ses aptitudes en matière de formation professionnelle et de ressources humaines, pour devenir travailleuse autonome, sans garantie de salaire. Fort déterminée, elle a réussi à faire connaître son entreprise et, du jour au lendemain, sa clientèle s'est mise à augmenter. « Je n'ai jamais regretté ma décision, dit-elle. Entre mes contrats, je suis tout à fait libre. »

M<sup>me</sup> Woodward apprécie beaucoup la souplesse associée au fait d'être sa propre patronne. « Mon travail est exigeant, mais je peux décider de m'y consacrer le soir plutôt que l'après-midi. Pouvoir établir mon propre horaire m'a permis de diriger mon entreprise et d'élever ma famille en même temps. »

D'origine métisse, M<sup>me</sup> Woodward a grandi à Anzac, dans le nord de l'Alberta. Résidente des Territoires du Nord-Ouest depuis 1974, elle dirige son entreprise depuis son domicile, consacrant son temps à revoir la structure organisationnelle de compagnies ainsi qu'à offrir une panoplie de services liés aux ressources humaines, notamment le recrutement, la dotation de personnel et la rédaction de description de tâches. Elle s'occupe aussi de la planification stratégique ainsi que de la planification de travail de ses clients en plus de répondre à leurs besoins en

matière de communication, depuis la rédaction et la recherche jusqu'à l'élaboration de propositions, de manuels, de politiques et de bulletins de liaison. En outre, M<sup>me</sup> Woodward soutient les petites et moyennes entreprises qui veulent prendre de l'expansion. « J'examine leurs ressources humaines et je leur fais des recommandations, explique-t-elle. Selon les besoins, je peux intervenir à diverses étapes, que ce soit pour élaborer des activités d'expansion de l'entreprise ou les mettre en œuvre. »

M<sup>me</sup> Woodward aide également les entreprises à rédiger des prospectus, des brochures, des plans d'affaires et des propositions. Parmi ses clients les plus réputés, mentionnons *Creations by Berna*, une compagnie qui s'inspire de dessins autochtones pour concevoir des vêtements. La compagnie s'est d'ailleurs servi du plan d'affaires réalisé par M<sup>me</sup> Woodward pour obtenir son fonds de démarrage.

Très polyvalente, l'entreprise d'Elaine Woodward travaille aussi, en collaboration avec le ministère de la Justice canadien et celui des Territoires du Nord-Ouest, à mettre en œuvre certains programmes. Par exemple, par l'entremise du Programme de mobilisation des collectivités sur la prévention du crime, elle aide les collectivités à rédiger des propositions en vue d'obtenir des fonds pour mettre sur pied des activités liées à la prévention du crime.

Les principaux clients de M<sup>me</sup> Woodward proviennent d'organisations autochtones, de ministères fédéraux et territoriaux, de l'industrie minière, du monde des affaires ainsi que d'organismes à but non lucratif. Bien qu'Elaine Woodward mène principalement ses activités dans les Territoires du Nord-Ouest et au Nunavut, elle est disposée à offrir ses services dans d'autres régions.

Travailler à des projets avec divers intervenants et entreprises, voilà un défi que M<sup>me</sup> Woodward aime particulièrement relever. Lorsqu'on lui demande quelle est sa plus grande satisfaction, elle répond d'emblée : « Obtenir des résultats fructueux! Je retire beaucoup de satisfaction à guider les compagnies vers la réussite. »

Souvent, des femmes qui désirent démarrer leur propre entreprise viennent consulter Elaine Woodward. « La réussite repose sur la confiance en soi, leur dit-elle. Évaluez pleinement vos connaissances, vos aptitudes et votre expérience et mettez-les à profit au moment d'exploiter votre entreprise. Effectuez des recherches approfondies afin de savoir dans quoi vous vous lancez. Fixez-vous des objectifs d'affaires réalistes et stimulants. » Voilà, de toute évidence, une formule qui lui réussit.

Pour obtenir plus de renseignements au sujet de Wordcrafting Services, vous pouvez composer le (867) 920-7971. ✨



**Elaine Woodward** apprécie beaucoup la souplesse associée au fait d'être sa propre patronne.

# La petite entreprise à domicile de Suzanne Shatekenhatie Phillips

par Diane Koven

**S**uzanne Shatekenhatie Phillips gagne sa vie en faisant ce qu'elle aime le plus au monde. Cette femme sereine est profondément reconnaissante à ses ancêtres des dons artistiques qu'ils lui ont transmis.

Originaire de Kahnawake, au Québec, Suzanne Shatekenhatie Phillips n'a jamais vécu loin de son village natal. « J'ai toujours habité sur le même lopin de terre », admet-elle. Fière de ses origines mohawks, cette artiste, qui n'a pas encore atteint la quarantaine, a mis à profit ses talents pour fonder son entreprise à domicile. Sa spécialité : créer des logos et des enseignes pour des commerces.

« Je n'ai pas encore conçu ma propre enseigne, fait remarquer M<sup>me</sup> Phillips. Mon travail occupe tout mon temps. » Bien que la plupart de ses clients soient des résidents de Kahnawake, l'artiste a bâti sa réputation un peu partout au pays. « Tous les membres de la réserve me connaissent. J'ai publié quelques-unes de mes œuvres dans des magazines autochtones, explique-t-elle. De plus, le conseil mohawk a créé un site Web dans lequel il présente les commerces de la région, y compris le mien. J'offre mes services professionnels par l'entremise du Centre d'amitié autochtone de Montréal. »

Comment s'y prend-elle pour concevoir le logo de ses clients? « Souvent, je m'inspire de leur carte d'affaires. Par exemple, je peux dessiner un logo de base auquel j'ajoute un motif autochtone. » Elle se plaît aussi à décorer des vestes. Cependant, elle doit consacrer beaucoup de temps à l'accomplissement de ce travail plus spécialisé.

M<sup>me</sup> Phillips a amorcé sa carrière artistique en pratiquant la broderie perlée. Puis, elle s'est tournée vers la peinture, qui est devenue son mode d'expression préféré. « Mon chemin vers le succès a été tortueux, de dire M<sup>me</sup> Phillips. J'ai occupé divers emplois au cours de ma carrière. Après la crise d'Oka, j'ai obtenu une subvention et je travaille chez moi depuis maintenant 10 ans. En plus de concevoir des enseignes commerciales, j'ai dessiné des cartes géographiques et je prépare maintenant des toiles pour des expositions ou des galeries. »

La mère et la grand-mère de Suzanne Shatekenhatie Phillips étaient toutes deux des artistes. Sa mère peignait des œuvres religieuses et sa grand-mère pratiquait la broderie perlée. Non seulement sa mère a-t-elle influencé son choix de carrière, mais



Œuvre réalisée par Suzanne Shatekenhatie Phillips.

elle lui a légué la maison dans laquelle Suzanne a aménagé son studio. L'artiste aime bien travailler à domicile, ce qui lui permet d'avoir ses deux filles près d'elle. « Maintenant que ma benjamine est âgée de 10 ans, je prends plus de temps pour moi et j'éprouve beaucoup de plaisir à travailler. »

L'entreprise de M<sup>me</sup> Shatekenhatie Phillips prend de l'expansion grâce au bouche à oreille. Un nombre grandissant de commerces conviennent qu'il est nécessaire de posséder une enseigne originale et de qualité pour faire connaître leurs produits et services.

Pour plus de renseignements, vous pouvez composer le (450) 635-8883. ✳



## Susan Wright participe à la Classique du Maurier

par Fred Favel



Photo :  
Laurel Lemchuk-Favel

Seule golfeuse inuite sur le circuit, **Susan Ann-Lynn Wright**, originaire d'Edmonton, s'est récemment qualifiée pour l'une des sept places réservées aux golfeuses professionnelles canadiennes dans le cadre de la Classique du Maurier. Cet important tournoi du circuit de la Ladies Professional Golf Association s'est tenu du 10 au 13 août au club de golf Royal Ottawa, à Aylmer, au Québec. (Sur la photo, on aperçoit M<sup>me</sup> Wright en compagnie de sa mère, **Dora**.) Depuis le mois de mars, la golfeuse a pris part à 12 tournois Futures Tour d'un bout à l'autre des États-Unis, réussissant à décrocher une huitième place ex aequo à Spring, au Texas. Elle a également participé à trois tournois de la Série du Maurier, qui s'adresse aux professionnels du golf canadiens. Ces compétitions ont eu lieu à Calgary, en Alberta, à Shawinigan, au Québec, et à Rosemeath, sur l'Île-du-Prince-Édouard.

# Val Monague, fondatrice d'un café Internet et première femme élue chef de sa collectivité

par Diane Koven

**A**u moment où elle célébrait son 40<sup>e</sup> anniversaire, **Val Monague** entamait une année remplie de défis, d'émotions et de réussites personnelles. En plus d'ouvrir un café Internet avec sa sœur, M<sup>me</sup> Monague devenait, en juin, la première femme à être élue chef de la Première nation de Beausoleil.

Cette femme active, mère de deux enfants et travailleuse sociale, étudie à temps plein en vue de terminer cette année un baccalauréat en service social. Elle est inscrite à un projet pilote hors campus offert par la Carleton University. Pour la plupart des gens, un tel emploi du temps serait plus que suffisant, mais Val Monague aspirait à d'autres ambitions.

C'est pourquoi l'an dernier, Val et sa sœur, **Arnya Assance**, toutes deux membres du clan Otter, se sont lancées en affaires. Elles ont ouvert un café Internet, baptisé The Otter Place. Le café est situé sur l'île Christian, juste au nord de Wasaga Beach, à environ une heure au nord de Barrie, où est établie la Première nation de Beausoleil.

Qu'est-ce qui a incité les sœurs à fonder ce petit restaurant? « Nous adorons le café, explique Val Monague, et nous servons le meilleur café au nord de Toronto — peut-être même meilleur qu'à Toronto! »

Cependant, à The Otter Place, on ne sert pas seulement du café. « Nous offrons aussi un menu santé composé de soupes, de salades et de sandwiches. » Et bien sûr, le restaurant offre aux clients la possibilité de naviguer dans



Val Monague en compagnie de son neveu, Griffin.

Internet. « Les deux ordinateurs mis à la disposition de nos clients sont constamment occupés. »

Trois employés, tous membres de la Première nation de Beausoleil, travaillent à temps plein au café. Les deux sœurs y consacrent leurs fins de semaine et se fient à leur personnel pour en assurer la gestion durant la semaine. « Nous avons eu la chance de trouver des employés fort compétents, souligne Val Monague. Le café est ouvert de 6 h 30 à 22 h, sept jours par semaine, à l'exception de Noël et du jour de l'An. Nous avons créé un véritable centre d'activités sociales pour la collectivité. »

Incapables de se reposer sur leurs lauriers, les deux sœurs caressent des projets d'expansion. « Au cours de la prochaine année, nous effectuerons une étude de marché dans l'espoir de distribuer notre café à d'autres Premières

nations, explique M<sup>me</sup> Monague. Nous pensons aussi offrir notre concept sous forme de franchises, mais nous élaborerons d'abord des principes directeurs en vue de conclure des ententes visant tout particulièrement les membres des Premières nations. »

Val Monague continue d'offrir ses services d'experte-conseil, trouvant tant bien que mal le temps de travailler dans le domaine public et communautaire.

Qu'est-ce qu'une femme de 40 ans, active et énergique, pourrait ajouter à son horaire? Le 29 juin dernier, Val Monague était élue chef de sa collectivité. Elle s'était présentée contre quatre autres candidats, tous des hommes. Elle est fière de cette réalisation et très enthousiaste à l'égard de ses nouvelles responsabilités.

« Ma vie se déroule à un rythme effréné et me demande une surdose d'énergie. Mais je ne m'ennuie jamais, souligne M<sup>me</sup> Monague, au sujet de son train de vie frénétique. Il s'agit d'un excellent exercice de résolution de problèmes! »

Si elle réussit si bien tout ce qu'elle entreprend, c'est grâce à son mari, **Hiram**. « Je travaillais tout en poursuivant mes études. Au fil des ans, j'ai dû apprendre à concilier différents rôles. Mon mari a été une aide précieuse pour maintenir l'intégrité de notre foyer », précise Val Monague. ✨





# Envision Consulting contribue à la croissance des petites entreprises

par Wendy MacIntyre

**F**ondatrice et propriétaire d'Envision Consulting, une entreprise de Vancouver, **Leanne Joe** croit que le marketing dans Internet représente la façon idéale pour les petites entreprises autochtones de prendre de l'expansion.

Titulaire d'un baccalauréat en administration des affaires avec spécialisation en marketing et d'un certificat en marketing dans Internet, allié à une formation continue en commerce électronique, M<sup>me</sup> Joe élabore des stratégies de marketing pour les petites entreprises. « Il ne suffit pas de créer un site Web pour que la clientèle afflue, fait-elle observer. Il faut aussi pouvoir soutenir l'intérêt du public. »

Lorsqu'elle rencontre de nouveaux clients, M<sup>me</sup> Joe détermine avec eux quel public ils veulent cibler et par quels moyens ils peuvent atteindre cet auditoire sur le Web, tout en respectant bien sûr leur budget. Elle les aide également à élaborer leur plan d'affaires, leur fournit des tableaux comparatifs ainsi que des études de marché et discute avec eux de la façon de gérer leurs projets. « J'aborde tous les aspects pouvant contribuer à la croissance de l'entreprise », affirme-t-elle.

Membre de la nation squamish de North Vancouver, M<sup>me</sup> Joe prévoit qu'un jour, bon nombre d'entreprises recourront exclusivement au commerce électronique pour vendre leurs produits. Bref, la clientèle, qui se trouve à l'autre bout du monde, paierait directement sur le Web pour des biens et des services offerts par une entreprise. « Voilà comment s'annonce l'avenir dans Internet, déclare M<sup>me</sup> Joe, et je veux être de la partie. »

C'est pour cette raison qu'en mai dernier, Leanne Joe a établi Envision Consulting, l'entreprise qu'elle projette de bâtir graduellement. « Cette entreprise me permet de vivre ma passion, soit d'aider les gens », explique-t-elle.

Dès son premier cours collégial, elle s'est découvert un véritable talent pour le marketing. « Je me suis rendu compte que j'aimais vraiment cette discipline. Le marketing est un domaine vaste et très

polyvalent. » Après avoir suivi tous les cours possibles dans ce domaine, elle voulait acquérir de l'expérience afin d'atteindre ses objectifs professionnels. Elle a notamment exercé la fonction d'analyste du marché des produits de pâtes et papiers pour B.C. Rail et a travaillé comme responsable des relations avec les fournisseurs pour Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

Elle a grandement misé sur les bonnes relations qu'elle a établies pour donner un élan à sa carrière. « J'ai toujours considéré les personnes que je rencontrais comme des atouts pouvant contribuer à ma réussite. Le plus important pour moi, ce n'est pas seulement de bâtir une clientèle, mais d'aider mes clients à établir un réseau de personnes ressources. »

Parmi ses principaux objectifs, Envision Consulting entend aider ses clients à renforcer leur entreprise en formant des sociétés conjointes et des alliances stratégiques. Adoptant elle-même cette stratégie, Leanne Joe vient de s'associer avec Indbusiness.net. Nouvellement créé, ce site portail fait la promotion de la communauté des gens d'affaires autochtones et encourage les entreprises autochtones à accéder à un vaste éventail de ressources dans le but de faire prospérer leur commerce.

« Indbusiness.net recèle d'énormes possibilités dont toute la communauté des gens d'affaires autochtones peut bénéficier », souligne M<sup>me</sup> Joe, responsable du site Web destiné aux jeunes et aux gens d'affaires.

« Dans Internet, la majorité des renseignements liés aux entreprises autochtones sont de nature générale ou se trouvent uniquement sur des sites gouvernementaux, explique-t-elle. Notre site, par contre, vise à rapprocher les entreprises entre elles, ce qui le rend tout particulièrement intéressant. »



Photo : Karen Flanagan-McCarthy

**Leanne Joe**, propriétaire d'Envision Consulting, élabore des stratégies de marketing pour les petites entreprises autochtones.

Son désir d'aider les autres se traduit aussi par sa participation à de nombreuses activités de bénévolat. Par exemple, elle offre son aide lors des réunions sociales de sa collectivité ou donne des conférences dans les collèges, les écoles locales et les séminaires. « J'aime faire des présentations, avoue Leanne Joe. Lorsque je m'adresse aux jeunes, je ne rate jamais une occasion de leur parler d'éducation ou de choix de carrière. »

Pour en savoir davantage sur les services qu'offre Envision Consulting, vous pouvez composer le (604) 908-0288, faire parvenir un message électronique à [envision@intergate.ca](mailto:envision@intergate.ca) ou encore visiter le site Web à l'adresse [www.indbusiness.net](http://www.indbusiness.net). \*

Cercles de lumière est publié par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Production : Anishinabe Printing  
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre  
Révisseurs français du présent numéro : Jacinthe Bercier et Line Nadeau

Veuillez adresser toute correspondance, suggestion ou demande à *Cercles de lumière*, 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-6145-006-BB-A1

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



Imprimé sur du papier recyclé

# Un organisme aide les femmes autochtones à devenir travailleuses autonomes

par Raymond Lawrence

**E**n affaires comme dans la vie, il faut apprendre à marcher avant de pouvoir courir. Et les premiers pas sont souvent les plus difficiles.

De nombreuses personnes considèrent le travail autonome comme la première étape importante du cheminement qui les amènera peut-être un jour à devenir propriétaire d'une entreprise à part entière. Établi par la Première nation M'Chigeeng, qui vit sur l'île Manitoulin, le Two Bears Cultural Survival Group offre soutien et conseils aux femmes autochtones qui ont choisi de suivre cette voie. Selon **Laura Corbiere**, coordonnatrice du programme, le groupe s'efforce surtout de créer un climat propice aux affaires et de fournir des connaissances de base aux femmes qui veulent être leur propre patronne. Le groupe soutient les activités liées au développement culturel, à la langue, au bien-être des membres de la famille ou à tout autre domaine susceptible d'aider les femmes à devenir travailleuses autonomes.

Le Two Bears Cultural Survival Group élabore actuellement des paramètres que les Premières nations pourront adapter à leurs besoins. Ces dernières pourront ainsi renforcer leur propre collectivité et améliorer les possibilités qu'elles offrent aux femmes désireuses de devenir travailleuses autonomes et de lancer un jour leur propre entreprise.

« Nos objectifs fondamentaux consistent à encourager les activités ayant des répercussions positives sur la collectivité, soit les occasions qui favorisent l'autonomie financière pour le mieux-être des femmes autochtones, de leur famille et de leur collectivité. Ceci comprend la croissance personnelle et professionnelle des femmes, explique M<sup>me</sup> Corbiere. Puisqu'il n'existait aucun modèle sur lequel nous pouvions prendre exemple, nous avons trouvé difficile de lancer le projet. Il nous a donc fallu apprendre sur le tas. »

« Elles possèdent les connaissances et les habiletés nécessaires pour gagner leur vie, fait remarquer M<sup>me</sup> Corbiere,

Au cours d'une formation sur l'exploration des habiletés, des femmes ont conçu ces objets d'artisanat.



en parlant des femmes que le groupe appuie. Cependant, il leur manque les compétences indispensables au travail autonome, comme celles liées au marketing, à l'emballage, à l'établissement des prix, à la promotion et à la distribution. » Elles ont souvent besoin d'être conseillées sur les façons de gérer leurs dépenses et d'obtenir les matériaux dont elles ont besoin. Certaines femmes qui ont fait connaissance par l'entremise du groupe ont déjà mis leurs ressources financières en commun dans le but d'acheter des matériaux pour lancer leur entreprise. « Une fois qu'elles ont pris leur élan, elles s'organisent habituellement très bien », souligne M<sup>me</sup> Corbiere.

L'élaboration du plan d'affaires est sans doute l'obstacle le plus important que doivent franchir un grand nombre de travailleuses autonomes en devenir. « Nous parlons de "plan de travail autonome" plutôt que de "plan d'affaires", car les femmes associent souvent le terme "affaires" à une usine ou à un grand magasin », d'affirmer Laura Corbiere. Grâce au Two Bears Cultural Survival Group, les femmes apprennent que leurs attentes doivent être réalistes et que les erreurs font partie du processus d'apprentissage.

Jusqu'à présent, le Two Bears Cultural Survival Group a connu une bonne part de succès grâce à son programme de travail autonome, qui relève de la Fondation des femmes canadiennes, une étude nationale sur les femmes et le développement économique. Des femmes de la collectivité ont uni leurs talents et leurs ressources financières pour lancer *The Wild Rice Kitchen*, un service de traiteur dont elles sont les propriétaires et qu'elles gèrent elles-mêmes. L'entreprise, qui offre ses services lors de mariages, de réunions et d'événements sociaux, prévoit ajouter une épicerie fine à ses activités.

Le groupe travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes et appuie plusieurs programmes mis en œuvre dans la réserve et à l'extérieur de celle-ci. Le Two Bears Cultural Survival Group espère pouvoir élargir son réseau afin d'optimiser les possibilités relatives au travail autonome. Il croit fermement que les possibilités qu'il offre aux femmes de la Première nation M'Chigeeng représentent, pour celles qui veulent accéder au milieu des affaires, le point de départ décisif. ✨

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



# Portrait

## Au-delà des limites

Elaine Cowan

Ojibway

Entrepreneure et formatrice

par Fred Favel

*Je connais intimement les souffrances des collectivités, les épreuves que leurs membres ont à surmonter concernant leur identité et leur confiance personnelle. Je ne supporte pas de devoir traiter avec des représentants du secteur privé qui ignorent tout des problèmes des Autochtones. Moi, je sais ce qu'ils vivent, et c'est pourquoi je suis en mesure de leur venir en aide.*

En entrant dans les bureaux du groupe Anokiiwin, à Winnipeg, on n'a d'autre choix que de poser les yeux sur une plaque suspendue au mur : « Entrepreneure canadienne de l'année, Prix de la jeune entreprise 1999 — Elaine Cowan. En reconnaissance de ses réalisations, de son esprit d'entreprise et de sa créativité, atouts qui lui ont permis de relever avec succès des défis inédits. »

Sur une table sont rassemblés des témoignages et des trophées, venant confirmer que la force motrice qui se cache derrière le groupe Anokiiwin n'est pas une personne ordinaire. C'est d'ailleurs ce qu'allait me révéler ma rencontre avec Elaine Cowan, une femme débordante d'énergie qui, dès mon arrivée, s'est dirigée vers moi d'un pas décidé, la main tendue. « Dire que j'ai commencé ma carrière dans un bureau de 250 pieds carrés! », confie-t-elle en comparant son ancien lieu de travail à l'immeuble de trois étages où elle œuvre aujourd'hui. Cet édifice abrite l'Anokiiwin Training Institute et l'Anokiiwin Employment Solutions, deux entreprises qui lui appartiennent à 51 p. 100 et dont elle assure à la fois la présidence et la direction générale. Par l'intermédiaire du groupe Anokiiwin, M<sup>me</sup> Cowan est résolue à venir en aide aux Autochtones en leur enseignant les compétences dont ils ont besoin pour atteindre leurs objectifs.

Née à Winnipeg en 1945, M<sup>me</sup> Cowan est membre de la bande de St. Peters, qui porte aujourd'hui le nom de Première nation de Peguis. C'est dans sa ville natale qu'elle a reçu la majeure partie de son enseignement scolaire. « Issue d'une famille pour le moins différente, j'ai vécu auprès de ma tante presque toute ma jeunesse. Pour diverses raisons, ma tante a quitté le sud de Winnipeg en vue de s'établir à Wabowden, dans le nord du Manitoba », raconte-t-elle. Wabowden est une collectivité autochtone éloignée située à proximité de la ligne de chemin de fer reliant The Pas à Churchill. « Dès qu'un problème surgissait dans ma famille, on m'expédiait chez elle, si bien que je l'ai toujours considérée comme une deuxième mère. »

« Bien que je sois parvenue à terminer mes études, j'avais la conviction que je ne pourrai jamais accomplir de grandes choses. » Aussi lui avait-on recommandé de taire ses origines autochtones même si ce silence sous-entendait qu'elle devait renier son identité.

Déterminée, M<sup>me</sup> Cowan a décidé de s'opposer à ces recommandations. Elle s'est référée à l'avis de sa tante, qui était à la fois entrepreneure, propriétaire d'un restaurant et d'une salle de billard de même que guérisseuse, étant donné sa vaste connaissance des vertus curatives des herbes et des racines. « Je la considère vraiment comme un modèle, raconte M<sup>me</sup> Cowan. Elle dirigeait une entreprise florissante et était une femme très forte. »

Elaine Cowan a été la première de sa famille à terminer sa 12<sup>e</sup> année. Sur le marché de l'emploi, elle a commencé au bas de l'échelle en travaillant au gouvernement provincial, mais a rapidement gravi les échelons. En effet, elle a occupé successivement les postes de directrice de la formation au sein d'un comité dans le nord-est du Manitoba, d'adjointe spéciale du ministre des Affaires du Nord et de coordonnatrice d'un groupe de travail sur l'aménagement hydroélectrique établi par la Régie de l'énergie du Manitoba. « Je ne me suis jamais retrouvée sans emploi, précise-t-elle, mais au fil des ans, je me suis rendu compte que j'étais en proie à de petites frustrations liées à un besoin de mettre à profit ma créativité. À partir du moment où le gouvernement a refusé un projet qui nous aurait, selon lui, amenés à franchir certaines limites, la frustration qui m'animait n'a fait que s'accroître. »

Tout en travaillant au sein de la fonction publique, M<sup>me</sup> Cowan a été pendant plusieurs années copropriétaire d'une entreprise chargée de la construction de cabanes en bois rond. « Quel plaisir de me remémorer les journées passées à Red Sucker Lake. Je

glissais dans la boue, chaussée de bottes hautes, et je devais enjamber des piles de matériaux de construction. » Des péripéties, elle en a vécu de toutes sortes. « Je ne crois pas qu'il existe un type d'avions dans lequel je ne suis jamais montée. J'ai volé la tête en bas. J'ai voyagé dans un appareil dont les portes se sont ouvertes en plein vol. J'ai été laissée en plan sur des pistes d'atterrissage dans le Nord, sans personne pour venir me chercher. Je pourrais vous raconter des aventures qui vous feraient crouler de rire. »

C'est en œuvrant au sein des gouvernements provincial et fédéral que M<sup>me</sup> Cowan a pris conscience des besoins pressants qu'éprouvent les collectivités autochtones. Elle était convaincue qu'il était possible d'agir avec plus d'efficacité et d'ingéniosité. « Les défis que doivent relever les membres des collectivités sont d'une telle ampleur qu'un seul programme ne suffit pas pour répondre à tous leurs besoins. Au cœur de chaque collectivité naissent des différences spécifiques et une culture unique. Or, les politiques sont conçues pour satisfaire les besoins à grande échelle, soit régionale, provinciale ou nationale. Ainsi, le caractère restrictif des politiques porte à croire que, pour avoir droit à du financement, il faut se soumettre aux limites imposées. »

En 1995, Elaine Cowan était déterminée à défier les contraintes et incitait d'autres personnes à suivre son exemple. Après de longues discussions avec Ray Starr, un collègue qui partageait ses idées et qui allait devenir son associé, elle a décidé de créer sa propre entreprise. « L'idée n'était pas très rassurante, se souvient-elle. Il nous fallait devenir auto-suffisants et lancer l'entreprise sans solliciter l'aide financière du gouvernement. L'obtention d'un tel financement allait de nouveau nous astreindre à certaines limites, et nous étions résolus à reprendre définitivement notre liberté. »

Dès le départ, M<sup>me</sup> Cowan s'est heurtée à des résistances, mais grâce aux relations qu'elle avait établies un peu partout dans la province, elle a obtenu l'appui nécessaire pour fonder une entreprise autochtone spécialisée en formation. Elle se revoit encore, au tout début, dans son minuscule bureau muni d'un téléphone loué et d'un télécopieur emprunté. « Chaque mois, je me demandais comment j'allais payer le loyer. » Finalement, 10 collectivités ont recouru à ses services de formatrice, permettant ainsi de voir naître l'entreprise autochtone la plus florissante du genre au pays.

Le groupe Anokiiwin prospérait à un point tel que M<sup>me</sup> Cowan et M. Starr se sont vus dans l'obligation d'ouvrir de nouveaux bureaux en plus de s'accaparer d'autres pièces de l'immeuble pour être en mesure d'offrir les cours demandés. Ils ont alors tenté, en vain, de réunir l'argent nécessaire pour acheter l'immeuble. « C'est alors qu'un ange gardien nous a aidés en versant le premier acompte, raconte M<sup>me</sup> Cowan. Nous lui serons toujours reconnaissants. »

Depuis son ouverture, l'Anokiiwin Training Institute a permis à plus de 1 000 Autochtones d'obtenir un diplôme. Il offre des programmes de formation communautaires à des collectivités autochtones vivant aux quatre coins de la province et possède un bureau à Thompson, au Manitoba. Les cours les plus demandés sont le perfectionnement des adultes et la technologie de l'information (informatique et gestion).

Cependant, l'institut offre aussi des programmes personnalisés pour répondre à tous les types de besoins en informatique.

M<sup>me</sup> Cowan continue d'être active. D'autres nations autochtones lui ont demandé d'étendre ses activités à l'extérieur de la province et même à l'extérieur du pays. « Toutes les nations autochtones au monde veulent prendre en main leur destinée. Elles reconnaissent la nécessité d'acquérir des compétences pour faire avancer les choses. »

Elaine Cowan encourage particulièrement les jeunes à poursuivre leurs ambitions. « Vous êtes en mesure de réaliser toutes vos aspirations, leur dit-elle. Vous êtes à une étape de votre vie où les possibilités qui s'offrent à vous sont infinies. »

*Fred Favel est consultant en communication et rédacteur autochtone.*



Photo : Andrew Sikorsky Photography



Photo : Fred Favel