

LKC  
E  
78  
.C2  
A2414  
1995



**ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA**  
**ABORIGINAL BUSINESS CANADA**

**L'EXPANSION**

**DE VOS**

**MARCHÉS...**



**Au Canada et dans  
le monde entier**

*Trouvez*

*de*

*nouveaux*

*débouchés*

*au*

*Canada*

*et à*

*l'étranger*



Industrie Canada Industry Canada

Canada



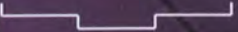


## Un monde de débouchés vous accueille ...

La présente publication renseigne les entreprises autochtones du Canada sur les services spéciaux dont elles peuvent bénéficier grâce à *Entreprise autochtone Canada*, services qui les aideront à élargir leurs marchés, à être prêtes à exporter ou à trouver des marchés d'exportation.

Elle fournit également des renseignements à d'éventuels partenaires dans des entreprises en participation ainsi qu'à un éventail de bureaux commerciaux fédéraux, provinciaux et territoriaux situés au Canada et à l'étranger, en réponse à l'intérêt croissant pour les produits et les services autochtones canadiens.

Prenez quelques moments pour étudier les renseignements fournis dans le présent document. Si vous avez des questions à poser ou voulez parler d'un débouché précis, veuillez communiquer avec un des bureaux d'*Entreprise autochtone Canada* énumérés au dos de la présente publication.





## Quelques précisions sur Entreprise autochtone Canada

Entreprise autochtone Canada s'inscrit dans une tradition qui date de plus de vingt ans à Industrie Canada, et qui consiste à appuyer et à aider financièrement les Indiens inscrits, les Indiens non inscrits, les Inuit et les Métis, particulièrement en ce qui a trait à des activités commerciales. Ce programme offre divers services financiers ou autres, dont les clients autochtones peuvent avoir besoin pendant tout le cycle commercial, notamment la planification, la création et l'expansion d'une entreprise, les services commerciaux, la mise au point de produits et la commercialisation.

Les entreprises contrôlées et exploitées par des Autochtones exercent leur activité dans tous les secteurs de l'économie canadienne et contribuent sensiblement à la prospérité locale et régionale. Un plus grand nombre de celles-ci se lancent également dans les exportations.



Industry Canada  
Library - Queen

OCT 22 2012

Industrie Canada  
Bibliothèque - Queen

## Nous sommes des peuples de commerçants

Les Autochtones canadiens effectuent des échanges commerciaux depuis des centaines d'années. Dans l'économie actuelle, des sociétés autochtones commercent déjà à l'étranger dans les domaines tels que les produits forestiers, les services axés sur la connaissance, les beaux-arts, l'artisanat et la sculpture, la haute couture, ainsi que la technologie de pointe, tout en contribuant à faire entrer au Canada de très précieux dollars touristiques.

Pour favoriser cet essor, *Entreprise autochtone Canada* a élaboré un nouveau plan stratégique sous la direction du Conseil national de développement économique des Autochtones, un organisme du secteur privé. Élément primordial de ce plan, l'**Initiative d'expansion du commerce et des marchés autochtones** a été conçue avec le concours des dirigeants d'entreprise et des exportateurs autochtones, de même qu'avec des spécialistes des questions commerciales.

Bon nombre de sociétés autochtones sont très au fait des modalités à suivre et des exigences à satisfaire. Mais d'autres, fort prometteuses, n'ont pas toujours accès aux programmes commerciaux offerts par le gouvernement. Il s'agit parfois d'un manque d'information et parfois de la nécessité de répondre à certains critères qui nuisent à leur participation.

L'**Initiative d'expansion du commerce et des marchés autochtones** pourra les aider. Les entreprises autochtones collaborent depuis longtemps avec *Entreprise autochtone Canada* pour atteindre leurs objectifs commerciaux. Au fur et à mesure que ces entreprises passeront à l'étape suivante de leur croissance pour s'attaquer aux marchés d'exportation, *Entreprise autochtone Canada* restera leur point de contact fédéral lorsqu'elles auront besoin de conseils et d'appui.



## Des marchés intérieurs aux marchés d'exportation

*Entreprise autochtone Canada* a élaboré des stratégies précises pour aider ses clients à effectuer avec succès la transition du marché intérieur aux marchés d'exportation :

- en affectant à chacun de ses bureaux des spécialistes des questions commerciales;
- en collaborant avec d'autres ministères et organismes fédéraux, comme l'Agence canadienne de développement international, Agriculture Canada, Affaires étrangères et Commerce international Canada, ainsi que d'autres secteurs d'Industrie Canada, afin d'aider les clients à tirer parti de leurs programmes respectifs;
- en appuyant des conférences, des études et des activités d'information relatives à l'expansion des marchés, à l'intention des entreprises autochtones;
- en fournissant, au besoin, une aide financière pour combler toutes les lacunes que risquent de rencontrer les sociétés autochtones en matière de financement des services ou des exportations.





## **La clé d'une commercialisation efficace**

### **Connaître son entreprise**

- Quelles sont vos ressources financières et humaines ? Votre entreprise peut-elle investir les sommes nécessaires pour pénétrer un nouveau marché ?
- Êtes-vous en mesure d'exporter tout en continuant à servir votre clientèle actuelle ?

### **Connaître ses produits**

- Pourquoi vos produits ou vos services sont-ils en demande ou uniques ? Quels sont vos concurrents internationaux ? Si vous pouvez répondre à ces questions, vous pourrez prévoir les marchés potentiels et être prêt à vous y implanter.
- Devez-vous modifier ou changer la conception d'un produit donné pour profiter d'un nouveau débouché ?



### **Connaître son client**

- Qui achète maintenant un de vos produits ou services ? Pourquoi ? Des profils de clients et un examen des débouchés éventuels vous aideront à préciser l'identité de nouveaux clients et les endroits où les trouver.
- Une bonne compréhension de votre clientèle vous aidera à mettre au point votre stratégie d'accès au marché. Vous pouvez par exemple faire appel à une maison de commerce ou à un réseau de distribution en place, jusqu'à ce que vous ayez acquis de l'expérience.

### **Connaître ses concurrents**

- Intéressez-vous à vos concurrents. Ont-ils des points forts dont vous pourriez vous inspirer ? Des faiblesses qui pourraient vous permettre de leur damer le pion ? Le marché est-il déjà saturé par le produit ou le service que vous voulez vendre ?

### **Avoir un plan**

- La commercialisation, comme les autres activités commerciales, exige beaucoup de planification et un grand souci du détail. Un plan global de commercialisation s'avère essentiel à la réussite de votre entreprise.



## **Expansion du marché**

L'expansion de votre marché n'implique pas de passer directement au commerce mondial. La première étape consiste souvent à vous concentrer sur des collectivités relativement importantes qui se trouvent dans les environs, en particulier des provinces ou des territoires voisins. Vous y trouverez peut-être des clients dont les besoins et la situation ressemblent un peu à ceux de votre clientèle actuelle, et vous pourrez facilement vous inspirer de votre expérience afin de les satisfaire.

A la suite de la réduction des obstacles au commerce interprovincial, les entreprises autochtones ont un nombre croissant d'occasions de faire des affaires dans d'autres provinces et d'autres territoires. Il y en a peut-être deux ou trois « dans votre voisinage », selon l'endroit où vous êtes établi. Une fois que vous avez acquis de l'expérience sur ces marchés, c'est le Canada tout entier qui deviendra votre champ d'activité, et *Entreprise autochtone Canada* peut vous aider à réaliser cette expansion intérieure.

Sur la scène mondiale, le Canada est l'une des principales nations commerçantes. C'est en grande partie au commerce que le pays doit sa richesse, car celui-ci représente plus de la moitié du produit intérieur brut.

Étant donné la rapide expansion de la technologie de l'information et des communications, les nouveaux accords commerciaux et les efforts accrus du gouvernement du Canada pour encourager les entreprises à exporter, les entreprises autochtones trouvent plus que jamais des débouchés pour leurs produits. Les exportations peuvent créer des emplois au pays, faire connaître aux entreprises les normes internationales d'excellence et les rendre plus concurrentielles tant sur les marchés intérieurs que mondiaux.





## **Nous pouvons**

## **vous aider**

*Entreprise autochtone Canada* veut promouvoir la compétitivité et l'excellence au sein des entreprises autochtones et les aider à accroître leurs débouchés au Canada et dans le monde entier.

Cela peut se faire de bien des façons !

### **Les liens d'affaires et les renseignements sur les marchés**

*Entreprise autochtone Canada* peut vous faciliter l'accès à des données sur les entreprises et à des renseignements commerciaux de diverses provenances :

#### **Les centres de commerce international**

Situés dans les mêmes locaux que les **Centres de services aux entreprises du Canada**, les centres de commerce international ont été établis comme premiers points de contact pour les sociétés canadiennes qui désirent exporter. Ils sont exploités par Affaires étrangères et Commerce international Canada, et offrent les services de délégués commerciaux en résidence.

Le personnel des centres de commerce international aide ses clients :

- en déterminant s'ils sont prêts à exporter;
- en prêtant main forte aux sociétés qui doivent effectuer des études de marché et dresser des plans commerciaux;
- en donnant accès aux programmes gouvernementaux et au financement visant à promouvoir les exportations;
- en obtenant le concours de spécialistes à Ottawa et d'agents de commerce à l'étranger.

#### **Le Réseau mondial d'information sur les exportations**

Le Réseau mondial d'information sur les exportations (Exportations WIN) est un système informatique conçu par Affaires étrangères et Commerce international Canada pour aider les agents canadiens



de développement du commerce en poste à l'étranger à faire concorder les besoins des clients étrangers avec les possibilités des fournisseurs canadiens.

#### **Le Programme de développement des marchés d'exportation**

Ce programme cherche à accroître les exportations canadiennes en partageant les risques et les frais occasionnés par les activités industrielles qui visent à développer les marchés d'exportation.

Les entreprises peuvent obtenir un appui financier pour des initiatives comme la participation à des foires commerciales étrangères, les voyages d'exploration de marchés d'exportation et les visites d'acheteurs étrangers au Canada, ainsi que le dépôt de soumissions ou l'élaboration d'offres. Elles peuvent aussi obtenir de l'aide pour d'autres initiatives, notamment la mise à l'essai et la démonstration de produits.

#### **Le financement international**

Les exportateurs canadiens qui s'intéressent à des occasions d'affaires multilatérales subventionnées par des institutions financières internationales peuvent obtenir de l'aide du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international du Canada. Cette aide peut comprendre l'accès aux données sur les marchés et les concurrents, les renvois aux responsables de programmes de financement, ainsi que les conseils sur la commercialisation de produits et sur les possibilités offertes par un débouché.

#### **Le Programme d'apports technologiques**

Géré par Affaires étrangères et Commerce international Canada, et exécuté par le Conseil national de recherches du Canada, ce programme aide les sociétés canadiennes à trouver, à acquérir et à adopter des techniques étrangères; il favorise également la collaboration internationale.

#### **Le Réseau d'approvisionnement et de débouchés d'affaires (RADAR)**

« RADAR » est une banque de données informatisée qui fournit le profil de milliers de sociétés canadiennes, ainsi que de l'information sur les produits et les services susceptibles d'intéresser ses clients. Ses abonnés canadiens et étrangers l'utilisent pour trouver des fournisseurs canadiens, des renseignements commerciaux et des débouchés.

#### **Le Service de renseignements commerciaux**

Ce service, offert par Industrie Canada, fournit aux entreprises canadiennes, et en particulier aux petites entreprises, des renseignements commerciaux détaillés sur un produit donné, ce qui aide les entreprises à saisir les occasions qui se présentent sur les marchés intérieur et extérieur, ainsi que dans les domaines de l'échange de technologie et de l'investissement dans la fabrication.



#### **Autres organismes de financement des exportations**

- La Société pour l'expansion des exportations
- L'Agence canadienne de développement international
- L'Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Diversification de l'économie de l'Ouest Canada

Puisqu'il existe plusieurs sources d'information pour les sociétés canadiennes, *Entreprise autochtone Canada* veut s'assurer que ses clients ont pleinement accès aux programmes susceptibles de les aider.



## Aide et conseils

Dans les cas où un complément de services s'avère nécessaire, *Entreprise autochtone Canada* offre des conseils et de l'aide pour les initiatives suivantes :

### La planification commerciale

Un appui financier est offert pour l'élaboration de plans commerciaux dans des domaines comme les études de marché, les stratégies d'accès au marché, la promotion de produits, le financement et la logistique des transports.

### L'établissement de réseaux

Un service de maillage est en voie d'implantation, ce qui aidera à déterminer les débouchés commerciaux relatifs aux Autochtones mêmes. Les fournisseurs autochtones canadiens pourront ainsi exporter des produits ou des services destinés à des clients autochtones étrangers, ou encore établir des entreprises en participation. Parmi les meilleurs conseils qui vous seront fournis, certains proviendront d'entrepreneurs qui se seront lancés avec succès dans les exportations.

*Entreprise autochtone Canada* facilite l'établissement de liens entre le gouvernement, les nouveaux exportateurs et ceux qui ont de l'expérience dans le domaine.

### Les foires et les missions commerciales

*Entreprise autochtone Canada* fournit une aide financière pour aider les clients à prendre part à des foires et à des missions commerciales. Elle travaille également avec l'Agence canadienne de développement international et avec Affaires étrangères et Commerce international Canada à accroître le nombre de sociétés autochtones participant à des missions à l'étranger.

### Les initiatives sectorielles

*Entreprise autochtone Canada* élabore des stratégies propres à promouvoir les exportations dans quelques secteurs économiques clés, comme le tourisme et l'écotourisme autochtones, les industries environnementales, ainsi que les produits alimentaires typiquement autochtones.

Pour se faire, elle devra notamment collaborer avec d'autres ministères fédéraux comme Agriculture Canada, Environnement Canada et Diversification de l'économie de l'Ouest Canada, ainsi qu'avec d'autres organismes, dont la nouvelle Commission canadienne du tourisme. Il faudra en outre que les entreprises autochtones se consultent et collaborent entre elles, et qu'il y ait des liens entre les provinces et les territoires.

### Les études et les conférences

*Entreprise autochtone Canada* peut également appuyer l'exécution de recherches et d'études sur les problèmes auxquels doivent faire face les entreprises autochtones en matière d'expansion des marchés et du commerce d'exportation. Et tel que déjà mentionné, les conférences et les ateliers visant à promouvoir le commerce au sein de ces entreprises peuvent être admissibles à une aide financière.







ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA  
ABORIGINAL BUSINESS CANADA

## Profil d'entreprise autochtone

### Grey Owl Marketing Ltd.

### Exporter les dons de la nature dans le monde

#### Grey Owl Marketing Ltd.

P.O. Box 3003  
Prince Albert, Saskatchewan  
S6V 6G1

John Hemstad  
Directeur général

Téléphone : (306) 953-2770  
Télocopieur : (306) 953-2440



*« Grey Owl exporte du riz sauvage de la Saskatchewan partout dans le monde. Elle doit son succès à son engagement à l'égard de son personnel et de la qualité. »*

#### Une société fondée sur la coopération

Grey Owl Marketing Ltd., qui a son siège social à Prince Albert, appartient à 72 bandes indiennes de la Saskatchewan. Lorsqu'elle a été constituée en société, en 1984, l'entreprise vendait surtout le riz sauvage des lacs de la Saskatchewan.

Les bandes indiennes dirigent la majorité des opérations de moisson du riz sauvage, possèdent 75 p. 100 de l'usine de transformation du riz de La Ronge, en Saskatchewan, et la totalité de Grey Owl Marketing Ltd.

Grey Owl, qui emploie 11 personnes, a réalisé des ventes de près de trois millions de dollars en 1995.

#### Une société qui met l'accent sur la commercialisation et les exportations

Dès ses débuts, l'entreprise a adopté une vaste stratégie de commercialisation qui devait lui permettre d'élargir le marché du riz sauvage au Canada et aux États-Unis et de pénétrer le marché européen. À ce jour, l'entreprise a percé les marchés de l'Allemagne, de la France et de la Grande-Bretagne.

Pour accéder au marché américain, la société a établi une division américaine à Grand Rapids, au Minnesota. Cette stratégie permet à Grey

Owl de rechercher des marchés partout aux États-Unis et de compléter sa gamme de produits à l'aide de produits américains. Actuellement, plus de 90 p. 100 des ventes de l'entreprise se font à l'étranger.

La réussite de l'entreprise dans la vente et l'exportation du riz sauvage lui a valu une place de finaliste pour le prix de l'exportation des ABEX Awards for Achievement in Business Excellence 1995.

**Succès du présent, fondements de l'avenir**



## Les produits du riz sauvage de Grey Owl

Grey Owl offre un large éventail de produits du riz sauvage, dont le riz sauvage pur et divers mélanges comprenant d'autres variétés de riz et des légumes déshydratés. Le riz sauvage est une céréale originaire d'Amérique du Nord que l'on retrouve à l'état naturel dans les lacs de la Saskatchewan.

Jadis, les peuples autochtones se nourrissaient de cette céréale aquatique qu'ils appelaient « manomin », c'est-à-dire « don du grand Esprit ». Les premiers explorateurs d'Amérique du Nord ont nommé cette céréale « riz sauvage » et en ont fait un de leurs aliments de base en raison de ses qualités nutritives. Toutefois, le « riz sauvage » est une espèce végétale unique qui n'a rien à voir avec le riz.

Grey Owl commercialise cet aliment dans sa saveur naturelle, sans additif ni agent de conservation ni saveur artificielle.

Voici quelques-uns des produits offerts par Grey Owl :

- riz sauvage des lacs du Canada
- riz sauvage cultivé du Minnesota
- riz pilaf mi-sauvage du potager
- riz sauvage pilaf à la mode de chez nous
- riz sauvage cuit, en conserve.



## La collaboration avec *Entreprise autochtone Canada*

*Entreprise autochtone Canada* a versé environ 100 000 \$ à Grey Owl pour l'aider dans ses initiatives de marketing. Une partie des fonds a permis d'effectuer des études de marché et de financer les activités de gestion et les activités courantes de l'entreprise.

Par ses activités sur le marché mondial, Grey Owl a la ferme intention de contribuer à l'émergence d'une solide économie autochtone. L'entreprise est en bonne position pour accroître ses ventes de produits alimentaires autochtones.

## Grey Owl...

*est un chef de file dans la commercialisation, sur les marchés mondiaux, de produits alimentaires de première qualité au profit des peuples indigènes.*







ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA  
ABORIGINAL BUSINESS CANADA

## Profil d'entreprise autochtone

### Torngait Ujaganniavingit Corporation

#### Exporter le Canada dans le monde

#### Torngait Ujaganniavingit Corporation

P.O. Box 1000, Station B  
Happy Valley-Goose Bay  
Labrador, Canada  
AOP 1E0

William Barbour  
Président

Téléphone : (709) 896-8505  
Télécopieur : (709) 896-5834



#### Une évolution naturelle

La Torngait Ujaganniavingit Corporation, ou TUC Stone Quarries, a été mise sur pied avec l'aide de la Labrador Inuit Association (LIA). La Labrador Inuit Development Corporation (LIDC) a financé la carrière en 1992, avec l'aide de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA), d'Enterprise Newfoundland and Labrador (ENL), d'Entreprise autochtone Canada et de Ressources naturelles Canada.

Depuis plus d'un siècle, les artisans autochtones utilisent de petites quantités de granite de la région du nord du Labrador, qui renferme de très jolis cristaux de labradorite bleus dans la pierre. Des industriels italiens et allemands ont découvert la pierre à l'occasion de foires commerciales dans différentes régions du Canada et ont

manifesté pour elle un vif intérêt. Conscients de son potentiel d'exportation, quatre membres de la Labrador Inuit Association ont présenté un plan d'affaires à la LIDC pour ouvrir une carrière de granite dans la région. Le conseil de la Labrador Inuit Association a donné le feu vert au projet en 1990.

#### Exporter les pierres semi-précieuses du Canada

La TUC a consolidé ses assises lorsque la société italo-allemande Wibestone A.G. a décidé d'acheter toute la production de la carrière. La TUC détient actuellement un contrat de huit ans avec la Wibestone, qui commercialise la pierre dans tout l'ouest de l'Europe et à Taïwan. TUC possède aujourd'hui 5 p. 100 de Wibestone, mais il est question pour les deux

entreprises de devenir partenaires à parts égales.

En 1995, la carrière a produit 581 tonnes de pierres. La TUC en a expédié 331 tonnes en Italie et a conservé 250 tonnes en stock.

L'entreprise a réalisé des ventes de 851 000 \$ CAN en 1995 et prévoit des ventes de 1,25 million de dollars en 1996.

Elle est sur le point d'obtenir du financement pour la création d'une usine de transformation des matières premières en produits finis, tels que des dessus de table, des tables pour canapés et des monuments, qui permettra de conserver dans la région les revenus de fabrication.

Vingt-deux personnes travaillent à la carrière de 10 Mile Bay. L'usine de transformation pourrait créer de six à huit autres emplois.

Succès du présent, fondements de l'avenir



## Objectifs de l'entreprise

- Favoriser la participation des Inuit au développement économique du nord du Labrador.
- Créer des emplois dans des secteurs d'intérêt pour les membres de la LIA.
- Définir les compétences nécessaires aux membres de la LIA et favoriser leur formation.
- Fournir à la LIA des conseils éclairés sur les questions économiques.
- Favoriser le développement en collaboration avec des organisations commerciales inuit nationales et internationales et y participer.



*« Depuis plus d'un siècle, les Inuit du Labrador et de Goose Bay connaissent la beauté du granite que l'on trouve dans la région. Aujourd'hui, avec l'aide d'Entreprise autochtone Canada et d'autres organismes, nous pouvons partager cette beauté avec le reste du monde et accroître l'autonomie de notre peuple. »*

## TUC...

*est une entreprise d'extraction de granite contenant des cristaux semi-précieux de labradorite. Les artisans autochtones utilisent cette pierre unique tachetée de bleu depuis plus d'un siècle.*

## La collaboration avec Entreprise autochtone Canada

*Entreprise autochtone Canada a été une ressource précieuse pour TUC depuis la création de la société. En 1994, la TUC a reçu de l'aide d'Entreprise autochtone Canada, ce qui lui a permis d'embaucher un chef de carrière expérimenté à un coût moindre. De plus, la TUC*

*a reçu 200 000 \$ d'Entreprise autochtone Canada pour acheter le matériel nécessaire à son démarrage. Entreprise autochtone Canada continue d'aider la TUC dans son rôle consultatif auprès du conseil de la LIA.*







ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA  
ABORIGINAL BUSINESS CANADA

## Profil d'entreprise autochtone

**Meadow Lake**

**Tribal Council (MLTC)**

**Un sain équilibre**

**économique**

### **Meadow Lake Tribal Council**

8003 Flying Dust Reserve  
Meadow Lake, Saskatchewan  
S9X 1T8

Ray Ahenakew  
Directeur administratif

Téléphone : (306) 236-5654  
Télécopieur : (306) 236-6301

### **La force du nombre**

Le Meadow Lake Tribal Council est l'organisation politique, sociale et commerciale des premières nations de Meadow Lake, dans le nord-ouest de la Saskatchewan. Il représente quatre collectivités dénées et cinq collectivités cries, soit 8 000 personnes au total.

Composé des neuf chefs des premières nations, le conseil établit la politique de fonctionnement du MLTC et élit le chef de tribu et les vice-chefs cri et déné.

Le conseil se préoccupe avant tout du bien-être de ses membres. Il est déterminé à assurer l'équilibre spirituel, physique, intellectuel et affectif de ses membres en augmentant leur autonomie.



*« La réussite de MLTC dissipe l'idée voulant que les peuples des premières nations ne soient pas en mesure de soutenir la concurrence du milieu commercial et constituent un fardeau pour les contribuables.*

*Pour peu qu'on nous en donne l'occasion, nous pouvons mettre en valeur nos propres ressources.*

*La confiance du gouvernement fédéral à l'égard de notre plan d'entreprise est justifiée. »*

### **L'actif du MLTC**

Le MLTC possède et exploite Polar Oil, une entreprise de combustible en vrac, MLDC Investments, qui gère la part de 40 p. 100 que possède le MLTC dans NorSask Forest Products, et MLTC Logging and Reforestation Inc. Ensemble, NorSask et MLTC Logging and Reforestation Inc. emploient 240 personnes et contribuent au maintien de 730 autres emplois dans la région.

### **La responsabilité communautaire**

Dans son engagement envers le développement économique des premières nations de Meadow Lake, le MLTC n'oublie pas le bien-être spirituel et social de ses membres. C'est ainsi qu'il a créé des programmes de garde d'enfants et de soins de santé, a mis sur pied sa propre agence de services à l'enfance et à la famille indienne, et assure des services de soutien à ses membres pour l'administration de leurs propres programmes d'enseignement primaire et secondaire.

**Succès du présent, fondements de l'avenir**



## La collaboration avec Entreprise autochtone Canada

L'investissement de départ de deux millions de dollars d'Entreprise autochtone Canada dans les entreprises commerciales du MLTC ont permis de transformer une scierie déficitaire (NorSask) en une entreprise rentable procurant de l'emploi aux habitants d'une région en proie à un chômage chronique.

Le MLTC détient une part de 40 p. 100 dans la scierie. Le reste est la propriété de TechFor (40 p. 100), scierie appartenant à ses employés, et de Millar Western (20 p. 100), entreprise familiale qui possède et exploite la première usine de pâte à papier au monde sans effluents liquides. Cette initiative a produit 10 millions de dollars de recettes fiscales et entraîné des économies d'environ 10 millions de dollars en aide sociale.

Le MLTC élabore un plan économique à long terme qui permettra à ses collectivités de rattraper en 20 ans le niveau de vie de l'ensemble de la Saskatchewan.

Ce projet suppose la création de 150 emplois par an au cours des 20 prochaines années, pour un total prévu de 3 000 emplois.



## Le développement économique futur

En 1995, le MLTC a constitué un partenariat unique, du nom de Makwa Enterprises, avec la Corporation Indígena para el Desarrollo Economico (CIDE s.a.), du Nicaragua. L'objectif de ce partenariat est d'attirer suffisamment de capitaux d'investissement pour entreprendre une étude de faisabilité puis élaborer un plan de mise en valeur des ressources du nord-est nicaraguayen, sur la côte atlantique, et des 3,3 millions d'hectares du nord-ouest de la Saskatchewan.

Le MLTC est un modèle de développement autochtone et son partenariat avec la CIDE pourrait l'amener à favoriser le bien-être et le développement économiques des peuples indigènes du monde entier.

## Le MLTC...

*met en œuvre le programme politique et dirige l'effort collectif requis pour que ses collectivités atteignent l'autonomie dans tous les aspects de leur vie. La vision du Conseil devient réalité.*







ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA  
ABORIGINAL BUSINESS CANADA

## Profil d'entreprise autochtone

### Khot-La-Cha

### Coast Salish Handicrafts

### Pour la survie de la culture

### et des traditions autochtones

#### Khot-La-Cha

#### Coast Salish Handicrafts

270 Whonoak Street  
North Vancouver, B.C.  
V7P 1P4

Nancy Nightingale

Propriétaire et directrice générale

Téléphone : (604) 987-3339

Télécopieur : (604) 988-1930

#### Une tradition familiale

L'entreprise Khot-La-Cha Coast Salish Handicrafts a été créée en 1969 par Emily Baker dans la réserve indienne de Capilano, à North Vancouver (Colombie-Britannique). M<sup>me</sup> Baker a baptisé son magasin du nom traditionnel de son mari, le chef Simon Baker. Khot-La-Cha signifie « grand cœur » en squamish.

Nancy Nightingale, fille d'Emily et de Simon, possède et exploite aujourd'hui le magasin.

Le magasin devait à l'origine servir de lieu d'exposition et de vente des objets d'artisanat traditionnels des amis d'Emily, soit des bijoux, des sculptures, des broderies perlées et des vêtements. Le magasin vend des œuvres d'artistes et d'artisans autochtones parmi les plus en vue de Colombie-Britannique et la plupart des objets d'artisanat sont réalisés par des membres de la Bande indienne de Squamish.



*« L'expérience de la foire commerciale de Francfort a été inestimable car elle nous permettra d'étendre notre marché d'exportation à l'Allemagne et, éventuellement, à d'autres parties de l'Europe. Sans l'aide d'Entreprise autochtone Canada, nous n'aurions pas pu saisir cette occasion. »*

#### Des produits traditionnels uniques

Khot-La-Cha offre des mâts totémiques de cyprès jaune et de genévrier rouge sculptés à la main, des bas-reliefs, des masques cérémoniels, des chandails fabriqués par la bande indienne Cowichan, des mocassins, des estampes à tirage limité, des objets en peau d'original tannée à la main et des bijoux faits d'os et de piquants de porc-épic. Le magasin vend également des bijoux en argent et en or façonnés

par des artisans de tribus des îles de la Reine-Charlotte et de tribus haida.

En plus de Nancy Nightingale, Khot-La-Cha emploie un commis vendeur à temps plein et deux autres à temps partiel. À la fin de février 1995, les ventes du magasin s'établissaient à plus de 300 000 \$ et 1996 s'annonçait comme une année encore plus profitable.

**Succès du présent, fondements de l'avenir**





### ***Khot-La-Cha...***

*est reconnue pour offrir les plus beaux objets d'artisanat squamish de la côte nord-ouest. Elle se consacre à la préservation de l'héritage historique laissé par son fondateur, le chef Simon Baker, ambassadeur de bonne entente pour le peuple canadien.*



### **Khot-La-Cha dans le monde**

Khot-La-Cha expédie ses masques, sculptures et mâts totémiques aux États-Unis, en Europe, en Chine et au Japon. L'entreprise a fait de l'Allemagne sa nouvelle priorité stratégique pour les exportations.

### **La collaboration avec *Entreprise autochtone Canada***

En 1995, *Entreprise autochtone Canada* a parrainé Khot-La-Cha et dix autres entreprises autochtones, en collaboration avec Affaires indiennes et du Nord canadien et Affaires étrangères et Commerce international, pour qu'elles participent à la foire commerciale d'automne de Francfort, en Allemagne. Cette exposition a permis à Khot-La-Cha de prospecter le marché allemand en vue d'y vendre ses objets d'art et ses produits d'artisanat.

### **Un engagement à vie**

Nancy Nightingale se voue depuis longtemps au succès des artistes, des artisans et des entreprises autochtones. En 1994, elle s'est classée deuxième dans la catégorie « Qualité plus » du Prix canadien de la femme entrepreneure. Elle occupe aujourd'hui le poste de directrice de l'Aboriginal Peoples Business Association, dont elle est une ancienne vice-présidente. Elle y défend ardemment les droits des femmes autochtones.







ABORIGINAL BUSINESS CANADA  
ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA

## Profil d'entreprises autochtones

### Abenaki Associates

### La technologie, clé

### de l'auto-suffisance

#### Abenaki Associates

Bureau 107  
1803, boul. Saint-Joseph  
ORLÉANS (Ont.)  
K1C 6E7

Percy Barnaby,  
président

Téléphone : (613) 837-0926

Télexcopieur : (613) 837-7548



*« Chez Abenaki, les commentaires de la clientèle sont essentiels à une formation efficace... »*

#### L'entreprise

Créée en 1981, Abenaki Associates est une société à charte fédérale dont les bureaux sont situés dans la région d'Ottawa.

Son objectif est de fournir une formation professionnelle et des services informatiques aux collectivités et aux organismes pour les aider à se prendre en charge, à bien gérer leur exploitation et à mettre leurs ressources en valeur. Entreprise autochtone, Abenaki offre des services spécialisés, étayés par les compétences que les propriétaires et les formateurs ont acquises auprès de leurs clients des Premières Nations.

Abenaki a offert des services informatiques et de la formation en gestion à plus de 7 500 clients répartis dans plus de 400 communautés, organismes et entreprises autochtones.



#### Services de formation et de gestion

Les connaissances spécialisées d'Abenaki sont reconnues par les Premières Nations elles-mêmes, ainsi que par les administrations provinciales et l'administration fédérale. Afin d'être la plus efficace possible, la société recueille les commentaires de ses clients pour évaluer et améliorer constamment ses programmes de formation. Un grand nombre de ses séances de formation sont conçues pour répondre aux besoins de groupes ou de personnes et tiennent compte des exigences du client.

**Succès du présent, fondements de l'avenir**



## Compétences de l'entreprise

- développement des collectivités et expansion économique
- direction d'entreprise
- gestion de projet
- gestion des ressources humaines
- systèmes d'information géographique (SIG)
- systèmes de données sur les revendications territoriales
- comptabilité informatisée (ACCPAC)
- analyse financière
- examen et vérification de gestion
- systèmes de gestion
- communications électroniques
- réseaux et intégration de systèmes

## Prix remportés

En décembre 1994, Abenaki Associates a remporté un prix d'excellence en habitation de la Société canadienne d'hypothèques et de logement pour son module de gestion d'inventaire immobilier. Conçu à l'intention d'entreprises de gestion immobilière, ce logiciel fait la mise à jour du portefeuille d'unités d'habitation, d'appareils ménagers et de locataires. Il consigne également les frais de réparation et d'entretien, et aide l'entreprise à établir son budget.



**Abenaki Associates...**

## Collaboration avec *Entreprise autochtone Canada*

*Entreprise autochtone Canada* a aidé Abenaki Associates à étendre ses opérations et à personnaliser le logiciel de gestion des Premières Nations en l'adaptant à d'autres applications. Dans le cadre de sa nouvelle initiative de commercialisation, elle aide actuellement l'entreprise à se lancer sur les marchés d'exportation en lui donnant l'appui dont elle a besoin pour faire des études de marché et pour participer aux foires commerciales sur l'informatique.

*a été créée en 1981 par Percy et Carol Ann Barnaby; Michelle Poirier s'est jointe à eux en 1984. Abenaki Associates a pris de l'expansion et fournit maintenant des services d'avant-garde en mise au point de logiciels et en formation à un nombre croissant de communautés autochtones. L'entreprise emploie sept personnes à plein temps; une vingtaine d'associés collaborent avec Abenaki Associates à des projets précis.*







ABORIGINAL BUSINESS CANADA  
ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA

## Profil d'entreprises autochtones

**MEC Systems Inc.**

**En affaires dans**

**plus de 40 pays**

**MEC Systems  
International Inc.**

44775, chemin Yale ouest  
CHILLIWACK (C.-B.)  
V2R 4H3

Steve Crawford,  
président-directeur général  
Téléphone : (604) 792-7779  
Télocopieur : (604) 792-7072



### **Conception de nouvelles techniques**

Depuis 1980, MEC Systems crée et fabrique du matériel de refroidissement, d'humidification et de vaporisation à haute pression pour l'industrie agricole. Au cours des trois dernières années, MEC Systems a mis au point des techniques de contrôle de la fumée, des poussières et des odeurs à l'intention des industries qui veulent limiter les polluants émanant de leurs installations, en particulier les raffineries de pétrole, les usines de pâtes et les usines d'épuration.

L'une des cinq sociétés au monde qui fabriquent ce genre de vaporisateur d'eau à haute pression, MEC Systems est la seule qui a adapté cette technique pour lutter contre la pollution.

*« MEC Systems Inc.  
est l'une des cinq  
entreprises au monde  
fabriquant ce genre  
de vaporisateur... »*

### **Mode de fonctionnement**

Le vaporisateur traite et filtre l'eau ordinaire puis en augmente la pression par pompage jusqu'à environ 7 000 kPa (1 000 lb/po<sup>2</sup>). L'eau est ensuite déversée dans un tuyau en acier inoxydable où elle est vaporisée en millions de micro-particules. Lorsque l'appareil sert à refroidir l'environnement, il produit des particules d'eau qui s'évaporent par détente dans l'air chaud et qui dissipent la chaleur et l'humidité, permettant à l'air frais de descendre.

Lorsque l'appareil est utilisé pour éliminer les odeurs et les poussières, il injecte des agents neutralisants dans l'eau avant que les micro-particules ne soient libérées dans l'air. Chaque vaporisateur est conçu sur mesure et sert à toute une gamme d'applications industrielles.



**Succès du présent, fondements de l'avenir**



## Promesse d'un brillant avenir

Ayant déjà signé un contrat de licence pour des applications de refroidissement en Arabie Saoudite, MEC Systems négocie actuellement un contrat semblable en Extrême-Orient. L'entreprise fait affaires avec une centaine de concessionnaires partout dans le monde et exporte vers plus de 40 pays.



## Collaboration avec Entreprise autochtone Canada

MEC Systems a reçu une aide financière d'Entreprise autochtone Canada pour la commercialisation et la mise au point de nouveaux produits. Grâce à *Entreprise autochtone Canada*, MEC Systems a participé à des foires commerciales sur l'environnement au Mexique et à la Barbade.

*Entreprise autochtone Canada* a contribué au récent succès de MEC Systems : pénétrer le marché de la lutte contre la pollution. MEC Systems est ainsi bien placée pour profiter de ce marché en pleine expansion.

## MEC Systems Inc. est...

une société privée ayant un nombre restreint d'actionnaires dont les bureaux et l'usine sont situés à Sardis, en Colombie-Britannique. Son président directeur général, Steve Crawford, un métis, est propriétaire de 72 p. 100 de l'entreprise qui emploie 10 personnes à plein temps et 3, à temps partiel. Il entrevoit que son chiffre d'affaires annuel brut passera à 12 millions de dollars d'ici 1999.







ABORIGINAL BUSINESS CANADA  
ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA

## Profil d'entreprises autochtones

**Unaaq**

**Les traditions**

**intégrées au**

**monde moderne**

### **Unaaq**

431, rue Gilmour  
OTTAWA (Ont.)  
K2P 0R5

Jackie Koneak,  
président

Téléphone : (613) 234-4550  
Télécopieur : (613) 234-4317



*« Unaaq croit que s'associer  
aux Autochtones est une  
façon de faire responsable  
et dynamique ... »*

### **Profil**

Fondée en 1987, Unaaq a d'abord œuvré dans le domaine de la gestion des licences pour la pêche des crevettes et du poisson de fond dans l'Arctique de l'Est. Elle a ensuite élargi son champ d'activité pour inclure la planification et l'élaboration de politiques liées aux pêches, la gestion des pêches et la consultation.

### **Les gens**

Unaaq est la propriété d'Inuits du Nouveau-Québec et de l'île de Baffin, par l'intermédiaire de leurs sociétés de développement respectives : la Société Makivik et la Société Qikiqtaaluk. Unaaq s'occupe de la formation et de la coordination des équipes qui exploitent les licences

appartenant en propre à la Société Makivik (par l'intermédiaire de Seaku) et à la Société Qikiqtaaluk.



**Succès du présent, fondements de l'avenir**



## Réussite commerciale

Le succès remporté par les opérations de pêche a mené à la création des services de consultation et de formation. Pour commercialiser ses compétences en consultation, Unaaq, en collaboration avec des organismes comme l'Agence canadienne de développement international et des banques mondiales de développement a fait son entrée sur le marché des exportations.

L'entreprise a déjà diffusé ses compétences en exploitation des pêches en Érythrée, aux Indes et au Nicaragua, ainsi qu'en aquaculture au Sri Lanka et en Équateur. Unaaq offre maintenant aux exportateurs potentiels ses propres cours de formation.



## De nouveaux produits sur de nouveaux marchés

Unaaq a mené dans divers pays une série de projets qui lui permettent d'effectuer des transferts de technologie à des collectivités en développement en prenant comme exemple son expérience de la pêche commerciale. Avec l'aide d'*Entreprise autochtone Canada*, Unaaq a :

- créé des coopératives de pêche aux Açores;
- planifié et surveillé des pêches en Sierra Leone;
- évalué l'aquaculture des crevettes au Sri Lanka;
- mis sur pied un centre de formation en expansion des affaires à Belize à l'intention des Mayas et des Garifunas;
- produit un guide destiné aux entreprises autochtones voulant poursuivre des projets de financement auprès d'institutions internationales comme la Banque mondiale et le Programme des Nations Unies pour le développement;
- préparé et offert un cours sur les exportations à l'intention des entreprises et des organismes autochtones;
- élaboré une série de profils audio-visuels d'entreprises autochtones canadiennes qui se sont taillé une place dans le domaine de l'exportation;
- terminé une étude de marché sur l'écotourisme dans l'Arctique de l'Est.

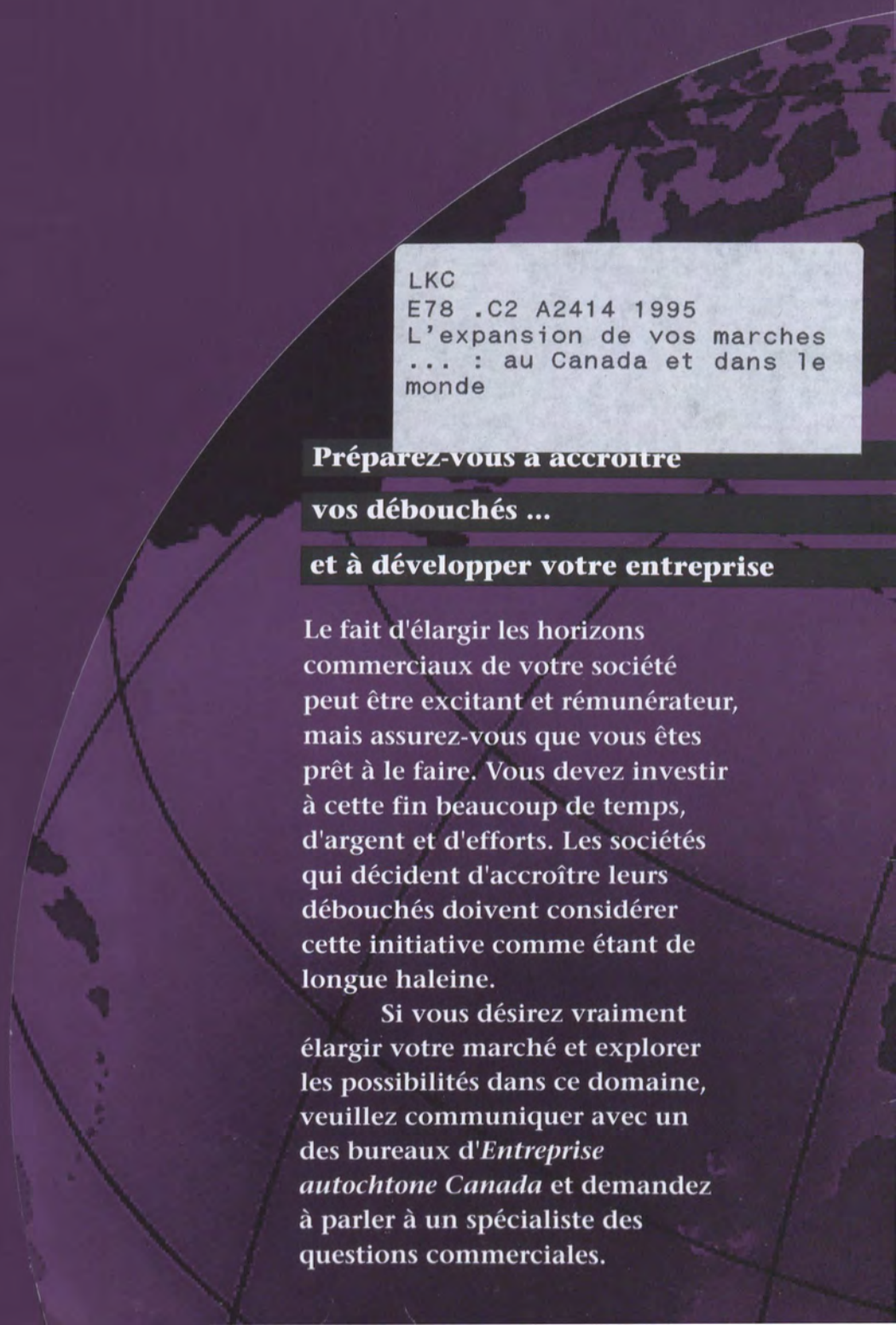


## Unaaq, c'est la fierté ...

*Unaaq est une entreprise autochtone qui respecte les méthodes traditionnelles. Grâce à Unaaq, une centaine de travailleurs autonomes inuits travaillent à bord de bateaux de pêche, injectant ainsi plus de trois millions de dollars par année dans l'économie des collectivités du Grand Nord.*







LKC  
E78 .C2 A2414 1995  
L'expansion de vos marchés  
... : au Canada et dans le  
monde

**Préparez-vous à accroître**

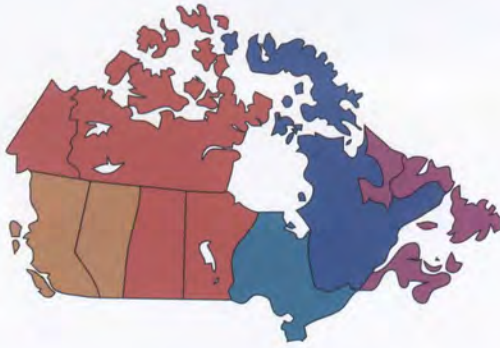
**vos débouchés ...**

**et à développer votre entreprise**

Le fait d'élargir les horizons commerciaux de votre société peut être excitant et rémunérateur, mais assurez-vous que vous êtes prêt à le faire. Vous devez investir à cette fin beaucoup de temps, d'argent et d'efforts. Les sociétés qui décident d'accroître leurs débouchés doivent considérer cette initiative comme étant de longue haleine.

Si vous désirez vraiment élargir votre marché et explorer les possibilités dans ce domaine, veuillez communiquer avec un des bureaux d'*Entreprise autochtone Canada* et demandez à parler à un spécialiste des questions commerciales.





## ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA – BUREAUX RÉGIONAUX

### BUREAU RÉGIONAL DE L'ATLANTIQUE

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
4<sup>e</sup> étage  
1801, rue Hollis  
C.P. 940, succ. M  
HALIFAX (N.-É.)  
B3J 2V9  
Téléphone : (902) 426-2018  
Télécopieur : (902) 426-2624

### BUREAU RÉGIONAL DU QUÉBEC ET DE L'ARCTIQUE DE L'EST

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Bureau 2604  
800, Tour de la Place Victoria  
C. P. 289  
MONTRÉAL (QC)  
H4Z 1E8  
Téléphone : (514) 283-1828  
Télécopieur : (514) 283-1843

### BUREAUX RÉGIONAUX DE L'ONTARIO

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Dominion Public Building  
4<sup>e</sup> étage  
1, rue Front ouest  
TORONTO (Ont.)  
M5J 1A4  
Téléphone : (416) 973-8800  
Télécopieur : (416) 973-2255

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Time Square  
1760, rue Regina sud  
SUDBURY (Ont.)  
P3E 3Z8  
Téléphone : (705) 522-5100  
Télécopieur : (705) 522-5225

### BUREAUX RÉGIONAUX DU CENTRE

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Bureau 608  
330, avenue Portage  
C. P. 3130  
WINNIPEG (Man.)  
R3C 4E6  
Téléphone : (204) 983-7316  
Télécopieur : (204) 983-4107

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Bureau 401  
119, 4<sup>e</sup> Avenue sud  
SASKATOON (Sask.)  
S7K 5X2  
Téléphone : (306) 975-4329  
Télécopieur : (306) 975-5334

Composez le 1-800-667-1222 si vous appelez du Manitoba, de la Saskatchewan ou des Territoires du Nord-Ouest.

### BUREAUX RÉGIONAUX DE L'OUEST

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Bureau 810  
650, rue Georgia ouest  
C. P. 11551  
VANCOUVER (C.-B.)  
V6B 4N8  
Téléphone : (604) 666-3871  
Télécopieur : (604) 666-0238

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
Place du Canada  
Bureau 545  
9700, avenue Jasper  
EDMONTON (Alb.)  
T5J 4C3  
Téléphone : (403) 495-2954  
Télécopieur : (403) 495-4172

### AUTRES BUREAUX D'ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA

Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
1<sup>er</sup> étage, tour ouest  
235, rue Queen  
OTTAWA (Ont.)  
K1A 0H5  
Téléphone : (613) 954-4064  
Télécopieur : (613) 957-7010

Sociétés de financement autochtones  
Entreprise autochtone Canada  
Industrie Canada  
7<sup>e</sup> étage  
330, avenue Portage  
C. P. 3130  
WINNIPEG (Man.)  
R3C 4E6  
Téléphone : (204) 983-5136  
Télécopieur : (204) 983-8954



ENTREPRISE AUTOCHTONE CANADA  
ABORIGINAL BUSINESS CANADA

