



NOUVEAU-BRUNSWICK

DOREEN G. SAULIS, ABORIGINAL CONSULTING SERVICES

DOREEN SAULIS menait une carrière satisfaisante dans le secteur public lorsqu'elle se rendit compte que sa vocation était ailleurs. En 1993, elle s'est donc établie à son propre compte en créant Doreen G. Saulis Aboriginal Consulting Services.

Doreen est née dans la Première Nation de Tobique au Nouveau-Brunswick; son patrimoine culturel, ainsi que l'expérience acquise en travaillant pour le gouvernement, lui ont permis d'avoir une connaissance unique des réalités et des attentes des communautés autochtone et non autochtone.

Doreen cherche à promouvoir la compréhension et à établir de bonnes relations entre ces deux communautés. Ses services de consultation, qui sont destinés à des organismes des secteurs public et privé, consistent notamment à identifier les possibilités commerciales, à coordonner la formation, à organiser des manifestations spéciales, à faire des analyses de programmes et de politiques et à assurer la liaison avec la communauté autochtone.

« J'ai remarqué que de nombreux ministères embauchaient des non-Autochtones pour les conseiller sur les questions autochtones, explique Doreen. Il semblait exister un besoin de consultants autochtones qui connaissent vraiment la culture et qui ont les compétences nécessaires pour offrir les services demandés. L'occasion m'a parue excellente. »

Doreen avoue que lorsqu'elle a lancé son entreprise, elle avait surtout la foi, beaucoup d'espoir, seize ans d'expérience dans le secteur public, mais aucune formation commerciale. En travaillant chez elle, elle a considérablement réduit ses frais de démarrage; il ne lui a fallu que 5 000 \$ pour acheter un système informatique, un télécopieur, et des cartes d'affaires. Elle obtint son premier



Stephen MacGillivray

contrat au bout de trois mois.

« Ce n'est pas toujours facile de bâtir une entreprise. Vous êtes toujours dans l'incertitude, vous vous demandez quand arrivera votre prochain contrat, d'où il viendra, vous vous demandez si vous avez oublié de parler à quelqu'un et en même temps, vous devez faire attention à ne pas prendre trop d'engagements en même

ance en vous et si vous pouvez offrir un produit ou un service dont le marché a besoin, vous pouvez réaliser vos objectifs. Commencez par suivre quelques cours de gestion, puis faites une étude de votre marché et assurez-vous de pouvoir fournir le produit et la qualité que veut la clientèle. Faites quelques frais pour acheter du matériel promotionnel de qualité,

« Si vous avez confiance en vous et si vous pouvez offrir un produit ou un service dont le marché a besoin, vous pouvez réaliser vos objectifs. »

temps. Il ne faut jamais compromettre la qualité de votre service. »

Doreen estime qu'il est très important de s'engager dans le milieu des affaires et elle fait désormais partie de la Chambre de commerce locale. Elle encourage aussi d'autres femmes et les entrepreneurs autochtones à rechercher de nouvelles occasions.

« Ne vous dites jamais que vous n'êtes pas fait pour être entrepreneur, insiste Doreen. Si vous avez confi-

car la première impression est celle qui compte. »

Doreen apprécie vraiment les avantages que lui procure le fait d'avoir sa propre entreprise : « J'aime travailler sur plusieurs projets à la fois et le fait de pouvoir mener un projet du début à la fin me donne un sentiment de réalisation personnelle. Les trois premières années ont été une sorte de test, mais j'ai fini par trouver un bon équilibre. »

COMMENT CONTACTER DOREEN SAULIS

41 Piercy Crescent, Fredericton (N.-B.) E3B 7G2

Tél. : (506) 454-8668 Téléc. : (506) 455-8915 Courriel : dsaulis@nbnet.nb.ca

Doreen G. Saulis