

Cercles de lumière

Juin 2000 – n° 3

Un programme unique parrainé par le MAINC aide les artistes à se faire connaître

par Wendy MacIntyre

Comment un artiste en devenir peut-il se bâtir une réputation lui permettant de prendre part à des expositions et de réaliser des ventes?

Lancé en 1997, le Programme d'artistes résidents du MAINC a pour but d'aider les nouveaux artistes autochtones à obtenir la visibilité qui leur est essentielle. « Ce programme n'a pas d'équivalent », affirme M. Ryan Rice, conservateur du Centre de l'art indien. Originaire de Kahnawake, au Québec, M. Rice est lui-même un artiste qui a appris que, dans le domaine des arts, il faut déployer des efforts acharnés pour se faire connaître.

« Bien qu'elle soit petite, la Galerie permet néanmoins de faire rayonner l'art autochtone », a-t-il déclaré au sujet de la Galerie d'art indien et inuit, où sont exposées les œuvres des artistes choisis dans le cadre du Programme. Comme le souligne M. Rice, 60 p. 100 des pièces d'art exposées sont réalisées par des artistes débutants. Située dans le hall de l'administration centrale du MAINC à Hull, au Québec, cette galerie d'art attire des adeptes et des acheteurs potentiels, qu'il s'agisse des ministères fédéraux de l'immeuble, du grand public, des représentants du Musée canadien des civilisations et du Musée des beaux-arts du Canada ou de ceux des galeries privées.

« Tout au long de l'exposition, les réactions ont été extraordinaires », a déclaré M. Rice en se rappelant les exclamations du public à la vue des



Les œuvres d'art acquises par l'entremise du Programme d'artistes résidents du MAINC sont présentées dans des expositions itinérantes internationales.

œuvres exposées jusqu'à maintenant, fruits du travail de 18 artistes. Il y a eu plusieurs commentaires du genre : « Superbe exposition! Vivement la prochaine! »

Le Programme est destiné aux artistes débutants plutôt qu'à ceux qui jouissent

Le présent numéro de *Cercles de lumière* est orienté vers l'accès aux marchés. Pour établir et maintenir des entreprises viables, les entrepreneurs autochtones ont besoin d'avoir accès à des marchés appropriés et en évolution. Qu'ils soient locaux, régionaux, nationaux ou internationaux, ces marchés leur permettent de commercialiser leurs produits et leurs services. La création de partenariats et de coentreprises se révèle une stratégie efficace pour conquérir de nouveaux marchés.

déjà d'une bonne renommée. « On leur donne ainsi l'occasion d'exposer dans une galerie, explique M. Rice. D'ailleurs, ce sont eux qui ont pratiquement tout organisé. » Le Centre de l'art indien et le Centre de l'art inuit aident les artistes à mettre l'exposition sur pied et à concevoir un catalogue de l'événement. « Il s'agit d'un outil important pour un artiste, quelque chose à conserver, mentionne-t-il. Peu de nouveaux artistes ont pu saisir une telle occasion, et cela les aide à se ranger parmi les professionnels. »

« Leur rôle consiste à faire preuve d'initiative et d'attirer les gens à la galerie », ajoute-t-il.

Un jury indépendant composé d'artistes autochtones, de conservateurs et d'administrateurs d'art est à sélectionner les artistes qui exposeront l'année prochaine leurs œuvres dans la Galerie. Le processus de sélection est ouvert aux artistes autochtones de tout le pays.

« Un programme unique... »
suite à la page 5



Affaires indiennes
et du Nord Canada

Indian and Northern
Affairs Canada

Canada

Améliorer l'économie des Premières nations : entrevue avec Phil Fontaine

par Wendy MacIntyre



M Phil Fontaine, chef national de l'Assemblée des Premières Nations, a récemment partagé avec *Cercles de lumière* son point de vue sur les moyens concrets d'améliorer la santé et l'économie des collectivités des Premières nations. Il a également parlé du travail accompli jusqu'à maintenant grâce à la nouvelle relation établie entre les Premières nations et le gouvernement fédéral.

M. Fontaine a d'abord traité de l'obligation de rendre des comptes et de la couverture médiatique qui émet des critiques négatives à l'égard de l'administration des conseils des Premières nations. « De très graves allégations ont été formulées dans les médias, a affirmé le chef. Et les personnes qui les ont faites n'ont pas été tenues de fournir des preuves à l'appui ni de citer des cas où les actes de corruption et d'autres manœuvres frauduleuses auraient été perpétrés. »

« Dans les principaux médias, on fait très peu d'éloges sur le travail exceptionnel accompli par de nombreux conseils des Premières nations. Ceux-ci gèrent leurs affaires de façon compétente en dépit d'importantes restrictions financières », a fait remarquer le chef national. L'Assemblée des Premières Nations saisit donc chaque occasion qui lui est offerte de promouvoir l'excellent travail réalisé au sein des conseils.

Les nouveaux liens qui se tissent entre les Autochtones et les administrations publiques ont incité le chef Fontaine à souligner le succès de la tribune intergouvernementale tenue en décembre 1999. Les organismes autochtones nationaux et les ministres chargés des affaires autochtones à l'échelle fédérale, provinciale et territoriale ont pris part à cette rencontre. « Les importants progrès réalisés témoignent de l'engagement et des risques que les gouvernements ont pris à l'égard du processus de renouvellement de la relation, a précisé le chef. Nous considérons qu'il s'agit là d'un exemple qui prouve la volonté du gouvernement de faire participer la

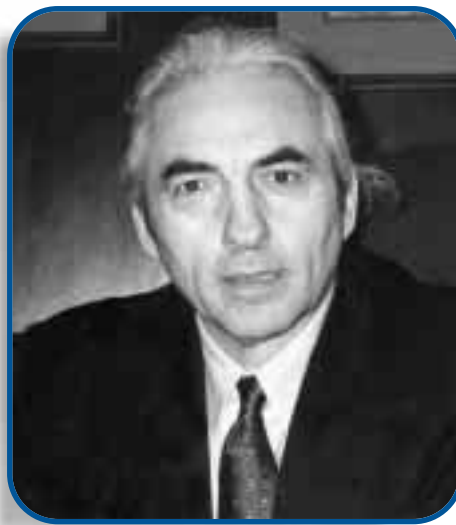


Photo : Paul Proulx

M. Phil Fontaine, chef national
de l'Assemblée des Premières Nations

population autochtone aux discussions qui concernent tous les Canadiens et les Canadiennes. »

« Les participants à la tribune se sont fermement engagés à y donner suite, a poursuivi le chef. Cela signifie qu'il existe maintenant une tribune intergouvernementale permanente mandatée pour trouver des moyens concrets de coordonner les activités de tous les gouvernements afin de trouver une solution aux problèmes bien réels des peuples autochtones. »

Au chapitre du développement économique des Premières nations, le chef national a abordé le déséquilibre actuel entre le milliard de dollars que le gouvernement fédéral injecte dans l'aide sociale et les 90 millions de dollars qu'il accorde au développement économique. M. Fontaine a fait remarquer qu'il aimerait que tous les gouvernements concernés soient disposés à adopter une stratégie plus dynamique afin d'offrir une gamme de possibilités économiques permettant de créer des emplois pour son peuple.

Il explique qu'une telle stratégie exige l'établissement d'un nouveau partenariat avec le secteur privé, comme celui formé par Syncrude, certaines collectivités des

Premières nations et des entrepreneurs en Alberta. La stratégie devrait aussi prévoir l'engagement ferme des gouvernements à mener avec les Premières nations des négociations sur leur droit légitime d'accéder aux ressources naturelles du pays.

La nouvelle stratégie de développement économique envisagée par M. Fontaine doit se fonder sur une approche interministérielle. « Tous les ministres fédéraux dont le mandat touche de près ou de loin à l'économie doivent participer aux efforts que nous déployons pour déterminer quelle forme prendra réellement la stratégie. »

Le chef national voit d'un bon œil les réalisations importantes qui découlent de la mise en œuvre de *Rassembler nos forces : le plan d'action du Canada pour les questions autochtones*, y compris l'amélioration de la relation établie entre les dirigeants des Premières nations et le gouvernement fédéral, les ressources supplémentaires accordées à la formation professionnelle et à la santé des Premières nations, la stratégie pour les jeunes et la Fondation pour la guérison des Autochtones.

Cependant, selon M. Fontaine, il demeure primordial de lutter contre la pauvreté dans les collectivités des Premières nations. « Le groupe le plus démuné de la société canadienne demeure la population autochtone, a-t-il fait observer. On y trouve toujours un taux de chômage très élevé, des logements de piètre qualité, un taux alarmant de suicide ainsi que des taux épidémiques de diabète, de tuberculose, de VIH et de sida. Ces problèmes sont tous liés à la pauvreté. »

« Nous ne serons de véritables partenaires — des partenaires établis dans l'esprit des traités — que lorsque nous aurons éliminé la pauvreté dans nos collectivités. Les Nations Unies placent le Canada au premier rang des pays où il fait bon vivre; il se situe toutefois au 63^e rang lorsqu'il est question des collectivités des Premières nations. » ✨

Le ministre Nault annonce des investissements stratégiques dans le développement économique

Le 18 mai dernier, à Winnipeg, M. **Robert Nault**, ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien, a annoncé un changement important sur le plan des dépenses ministérielles. Cette année, une somme supplémentaire de 75 millions de dollars sera investie de façon stratégique dans le développement économique des Premières nations et des Inuits.

« Depuis ma nomination au poste de ministre, j'ai consacré beaucoup de temps à examiner les activités du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien », a déclaré M. Nault aux participants à Vision Quest 2000, une importante conférence sur le développement économique des Autochtones. Il a précisé qu'il s'était penché tout particulièrement sur la question des dépenses du Ministère, se demandant notamment : « Comment pouvons-nous renforcer l'économie des Inuits et des Premières nations? »

Au cours des huit derniers mois, le Ministre a rendu visite à des sages, à des dirigeants et à des membres de quelque 65 collectivités des Premières nations et des Inuits de partout au pays. Ces visites lui ont permis de confirmer la conclusion suivante : les chefs et les dirigeants désirent consacrer leur énergie à édifier des économies et des collectivités plus fortes de manière à donner aux jeunes l'espoir et la promesse d'un avenir prospère.

Une telle constatation a incité M. Nault à réviser les priorités ministérielles afin d'investir de façon stratégique les 75 millions de dollars dans le développement économique. Grâce à ce montant supplémentaire, le Ministère a plus que quadruplé les fonds consacrés à l'édification de l'économie des Premières nations et des Inuits.

« Une augmentation budgétaire pour l'année 2000-2001 et pour les années à venir permettra de déployer plus d'efforts en vue d'établir des partenariats avec les collectivités et les entreprises, les autres gouvernements et le secteur privé », a déclaré le ministre.

Le Ministère injecte, entre autres, 17 millions de dollars de plus pour

appuyer quatre projets visant à favoriser l'expansion des entreprises et la création d'emplois chez les Premières nations. Deux de ces projets sont liés aux ressources naturelles. Il s'agit, d'une part, du Programme de partenariats pour l'exploitation des ressources naturelles, qui vise à aider les collectivités des Premières nations et des Inuits à participer aux importantes activités d'exploitation des ressources naturelles et à en tirer parti. D'autre part, il y a le Programme de négociation de l'accès aux ressources, qui aide ces collectivités à se prévaloir des ressources naturelles à l'extérieur des réserves, à en assurer la gestion ainsi qu'à encourager les investissements dans des activités d'exploitation. Le troisième projet qui se voit accorder des fonds supplémentaires regroupe des programmes de développement commercial, comme le Fonds pour la création de possibilités économiques, qui fournit les capitaux propres nécessaires au démarrage et à l'expansion d'entreprises communautaires, et l'Initiative d'acquisition des ressources, qui aide les collectivités à obtenir des permis et des licences d'exploitation des ressources naturelles. De fait, un supplément de 10 millions de dollars sera alloué à ces deux programmes. Le quatrième projet qui profitera des nouveaux fonds investis est l'Initiative sur la participation des Autochtones au marché du travail dans le cadre de laquelle le gouvernement et le secteur privé s'efforcent de favoriser l'embauchage d'Autochtones partout au Canada.

Le ministre Nault a également annoncé la mise sur pied de quatre nouvelles initiatives. Tout d'abord, un montant supplémentaire de trois millions de dollars viendra faciliter la création d'un fonds de garantie contractuelle afin de permettre aux entreprises autochtones d'obtenir des cautions de soumission et des garanties de bonne exécution. Ensuite, une somme de 500 000 \$ sera attribuée cette année pour achever la création d'un fonds de capital de risque qui répondra aux



M. **Robert Nault**, ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien

besoins des entrepreneurs des Premières nations. Le troisième projet du Ministère permettra de mettre à la disposition des Premières nations 10,5 millions de dollars d'ici à la fin du présent exercice, afin qu'elles puissent investir des capitaux propres dans d'importantes entreprises commerciales. Enfin, une somme de 40 millions de dollars sera versée aux Premières nations et aux Inuits pour qu'ils établissent, avec le secteur privé et d'autres ordres de gouvernement, des partenariats visant la réalisation de grands projets régionaux de développement économique et qu'ils puissent tirer parti de ces relations d'affaires.

Selon le ministre, toutes ces initiatives constitueront un apport immédiat et favorable au développement économique des Autochtones.

Le ministre a déclaré qu'il comptait ajouter l'année prochaine la somme de 100 millions de dollars aux 75 millions de dollars consacrés cette année au développement économique. Selon lui, le fait d'augmenter le budget pour le faire passer de 25 à 200 millions de dollars par année constitue un progrès important dans l'atteinte de notre objectif de renforcer les économies des Premières nations et des Inuits au Canada. ★



Une société de financement autochtone fait la conquête du Canada atlantique

par Raymond Lawrence

C'est avec un très grand regret que Cercles de lumière annonce le décès de John Bower, directeur des Opérations chez Ulnooweg Development Group Inc., à l'âge de 58 ans. M. Bower habitait à Truro, en Nouvelle-Écosse. Originaire d'Ottawa, il s'est consacré à mettre sur pied des activités ayant pour but d'aider les Autochtones à obtenir des capitaux et siégeait au conseil d'administration de l'Association nationale des sociétés de financement autochtones.

Cercles de lumière a interviewé M. Bower peu avant son décès prématuré. Ses collègues d'Ulnooweg souhaitent que le présent article, rédigé à partir de cette entrevue, soit publié et désirent transmettre leur volonté de poursuivre le travail auquel John Bower a consacré tant d'énergie.

La Société de financement autochtone (SFA) des Maritimes, Ulnooweg Development Group Inc., a réussi à élargir son marché en offrant, en plus de ses services de prêt, une vaste gamme d'autres services. « Environ 40 p. 100 de nos revenus sont générés par les services offerts aux entreprises, et 60 p. 100 proviennent d'actifs tels que les dépôts et les prêts », de dire M. **John Bower**, directeur des Opérations chez Ulnooweg, entreprise située à Truro, en Nouvelle-Écosse.

« En 1992, notre marché dans la région des Maritimes comprenait strictement des réserves mi'kmaq en Nouvelle-Écosse. Peu après mon arrivée, nous avons pris de l'expansion pour servir toutes les réserves des Maritimes ainsi que les Indiens inscrits vivant à l'extérieur des réserves. Par la suite, nous avons voulu protéger notre portefeuille et aider nos clients. Nous avons donc décidé d'offrir des services aux entrepreneurs, non seulement pour les aider à réaliser leurs études de marché ainsi que leurs plans d'affaires et de faisabilité, mais aussi pour leur offrir des services une fois que leur entreprise est en activité », explique M. Bower.

Selon John Bower, son organisme considère les services des agents de développement économique comme un prolongement des activités d'Ulnooweg. La SFA a donc créé un réseau d'agents en s'inspirant des principes directeurs de l'Association nationale des sociétés de financement autochtones. Le directeur des services aux entreprises chez Ulnooweg est à la présidence du réseau des Maritimes.

Ulnooweg participe également à une tribune tripartite formée des chefs des Premières nations ainsi que des représentants de la province et du gouvernement fédéral. « Les chefs nous ont donné comme mandat d'aider les collectivités que nous servons à devenir autosuffisantes. La première chose que nous

avons faite a été de déterminer les obstacles qui pouvaient nous empêcher d'atteindre notre objectif... Il nous fallait cerner les problèmes de ces collectivités pour ensuite essayer de trouver des solutions. Les collectivités appuient largement nos efforts à cet égard. »

Par la suite, Ulnooweg a participé à la création d'un poste d'agent de liaison chargé de renseigner les fournisseurs des Premières nations sur les débouchés commerciaux auprès du gouvernement. La SFA a aussi emprunté au milieu des affaires de la province l'idée d'une stratégie d'approvisionnement.

« Nous avons également décidé d'établir une banque de données sur les employés, ajoute M. Bower. Tous les Autochtones ne peuvent ni ne doivent lancer leur propre compagnie. Si nous voulons parvenir à l'autosuffisance, il nous faudra cesser d'orienter nos efforts vers les petites entreprises pour nous tourner vers les gens qui se cherchent un emploi. »

Toutefois, la société Ulnooweg demeure déterminée à atteindre l'objectif pour lequel elle a été créée. Ulnooweg fait partie des 32 SFA au pays chargées d'exploiter environ 80 p. 100 du marché des petites entreprises autochtones. Les prêts que l'on accorde à ces entreprises pour assurer leur expansion comportent des risques plus élevés que tout autre prêt, mais le fruit du travail qu'accomplissent les SFA continue d'épater. « Dans certains cas, nous ne disposons pas des actifs nécessaires pour garantir notre prêt. Mais lorsque nous avons foi en notre client et en son plan d'affaires et que l'encaisse est là, nous allons de l'avant avec le projet », précise M. Bower.

Depuis 1992, Ulnooweg a investi environ 30 millions de dollars dans les petites entreprises des Maritimes. « Nous préférons négocier avec les petites entreprises qui permettent la création de quelques emplois », souligne M. Bower. *



Au service de l'industrie des sables bitumineux

par Diane Koven

En 1993, **Shirley Dunning** et son mari, **Ernie**, conviennent tous deux qu'ils en ont assez de travailler pour les autres. À ce moment, ils ne se doutent pas que, dans quelques années, ils emploieront une soixantaine de personnes.

M^{me} Dunning est propriétaire d'Environmental Electronic Electrical Services Inc. de Fort McMurray, en Alberta. Son cheminement commence à Fort Chipewyan, sa ville natale. Membre de la Première nation crie Mikisew, M^{me} Dunning déménage à Fort McMurray en 1978 afin d'y trouver de meilleures possibilités d'emploi.

« En 1988, j'ai obtenu un poste auprès de la Première nation de Fort McMurray, explique-t-elle. Ses membres, travaillant à mettre sur pied plusieurs entreprises d'exploitation de sables bitumineux qui appartiendraient à la bande, étaient à la recherche de personnel administratif. Ils s'efforçaient d'embaucher des Autochtones. » Cinq ans plus tard, M^{me} Dunning cède son poste de comptable pour devenir administratrice du bureau. Elle avait alors atteint le dernier échelon qui lui était accessible. C'est à ce moment-là qu'elle et son mari, électricien de métier, décident de franchir le cap et de créer leur propre société.

« Syncrude Canada Ltd. a joué un rôle déterminant dans le succès de

notre entreprise, admet-elle. Au début des années 90, Syncrude appuyait avec ferveur les entreprises autochtones; d'ailleurs, elle le fait toujours. Nous nous sommes entretenus avec ses dirigeants pour leur offrir nos services d'entretien lors d'une demande de soumission. Ils ont alors décidé d'adjuger ce marché à une société autochtone et à une société non autochtone. En juin 2000, le contrat a été renouvelé pour cinq autres années. »

« Nous effectuons la plupart de nos travaux électriques dans le secteur de l'exploitation des sables bitumineux, de dire M^{me} Dunning. Syncrude a notamment acheté des pelles hydrauliques RH400 fabriquées en Allemagne, les plus grosses au monde. Nous avons alors demandé à nos électriciens de se rendre à l'étranger pour installer sur ces pelles un système d'éclairage et de chauffage auxiliaires. »

La route vers la réussite a été semée d'embûches. « Être à la tête d'une société autochtone nous a posé quelques problèmes au départ, avoue M^{me} Dunning. Nous devons travailler deux fois plus fort que les autres pour prouver que nous pouvions réussir. À mon avis, le succès d'une entreprise dépend des efforts qui y sont investis. »

Dorénavant, elle envisage l'avenir avec la détermination et la prévoyance dont elle a fait preuve au moment de



Shirley Dunning est propriétaire d'Environmental Electronic Electrical Services Inc. de Fort McMurray.

démarrer sa société. « Quand nous nous sommes lancés en affaires, nous n'avons pas que planifié nos besoins à court terme, a-t-elle ajouté. Nous nous sommes concentrés sur ce qu'il nous fallait pour travailler longtemps dans le domaine. Nous essayons aujourd'hui de déterminer si nous devons ou non diversifier nos produits pour compléter notre gamme de base et assurer ainsi la viabilité de notre entreprise. »

Sans aucun doute, Shirley Dunning et Environmental Electronic Electrical Services Inc. seront encore là très longtemps. ★

« Un programme unique... » suite de la page 1

Le Programme d'artistes résidents a également pour but de vendre les œuvres d'art, et le Ministère a acheté des titres de chacun des artistes qui exposent dans la Galerie.

Bon nombre des acquisitions faites l'an dernier figureront dans *Transitions II*, une exposition itinérante internationale que M. Rice organise actuellement. *Transitions II* présentera les œuvres de huit artistes autochtones et métis ainsi que celles de huit Inuits. L'exposition

qui l'a précédée, *Transitions — L'art contemporain des Indiens et des Inuits du Canada*, a suscité l'enthousiasme et un profond intérêt envers l'art autochtone canadien tant à Paris, en France, qu'en Nouvelle-Zélande, au Costa Rica et à Taiwan.

Selon M. Rice, Taiwan, la Norvège et la Finlande ont toutes exprimé leur désir d'accueillir la nouvelle exposition.

Grâce à ces expositions internationales et aux catalogues conçus à cet égard, le Ministère aide les nouveaux artistes à se tailler une excellente réputation.

« Tous les artistes ont été enchantés de travailler avec nous », confirme M. Rice. M^{me} **Linda Young**, l'une des artistes en devenir ayant fait partie des exposants de l'année dernière, a récemment exprimé son opinion sur le Programme d'artistes résidents. « Le Programme procure une expérience extraordinaire et valorisante, permettant aux artistes de se prendre en main. »

Pour obtenir plus de renseignements au sujet du Programme, veuillez composer le (819) 997-6550. ★

Taybridge Communications : une petite entreprise en pleine expansion

par Raymond Lawrence

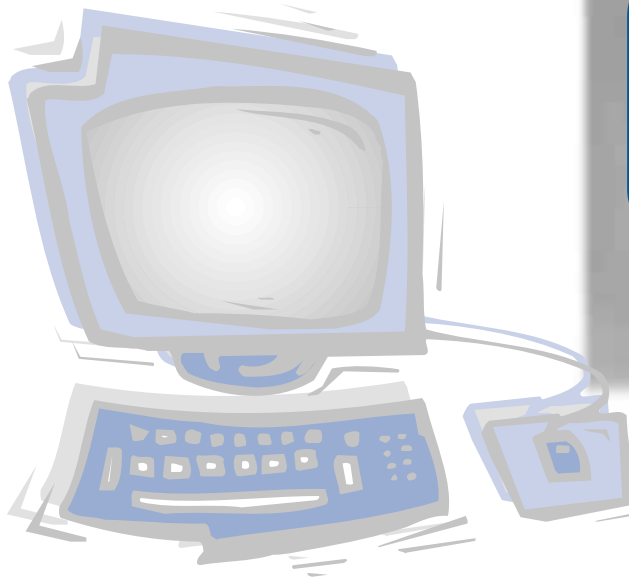
Gâce à la technologie de pointe, Taybridge Communications, une entreprise autochtone, a trouvé une façon de s'établir dans son milieu.

Bien que Taybridge Communications soit située à Fredericton — près du lieu de résidence de son propriétaire, **David Lewis**, qui demeure à Taymouth, au Nouveau-Brunswick —, elle s'est attiré des clients d'un peu partout. M. Lewis avoue qu'un tel contexte lui convient parfaitement étant donné les limites du marché local. Avec le télétravail, le monde entier est à sa portée. Taybridge Communications offre notamment des services de conception de sites Internet et assure la création, la rédaction, la conception graphique, la formation en informatique et la mise au point de disques compacts interactifs.

En 1992, M. Lewis commence à travailler à temps partiel à son propre compte. Cependant, il y a trois ans, un changement soudain dans sa situation professionnelle l'oblige à devenir travailleur autonome à temps plein. Il avait prévu évoluer un jour dans un tel contexte de travail, mais pas à ce moment-là.

« J'aime être maître de ma propre destinée et en assumer l'entière responsabilité. Je voulais tout prendre en main. Aussi l'idée de travailler à mon compte me plaisait-elle, de dire M. Lewis. L'entreprise qui m'employait a mis à pied 75 p. 100 de son personnel, ce qui m'a incité à prendre ma décision un peu plus rapidement que prévu. »

« Au moment de la mise à pied, tout s'est bien déroulé. Mon employeur travaillait en partenariat avec un Américain à la recherche d'un contractuel. Et comme j'avais établi de bonnes relations avec le chef de la direction de cette société, j'ai troqué le statut d'employé contre celui de travailleur autonome. J'avais alors en main un contrat assez important pour me permettre de survivre durant les jours à venir », dit-il. À partir de ce moment-là, M. Lewis a conclu d'autres marchés,



David Lewis est en train de percer le marché en Californie.

dont certains avec le gouvernement fédéral, en plus d'accepter d'autres offres, notamment d'une entreprise californienne.

David Lewis a d'abord étudié dans le domaine des affaires. Par la suite, il a suivi des cours en journalisme, qui lui ont permis de s'initier aux ordinateurs et à l'édition. Il a ajouté ce savoir-faire à ses compétences en rédaction pour obtenir du travail auprès d'entreprises œuvrant dans le secteur de la technologie de l'information.

Au cours de sa carrière, il a découvert avec plaisir les merveilles d'Internet. « Je trouve que le Web est un outil de travail beaucoup plus souple que les autres. Je peux afficher dans un emplacement temporaire de mon serveur le travail effectué jusqu'à maintenant, et mes clients peuvent le consulter. S'ils désirent y apporter des changements, ils n'ont qu'à me les faire parvenir par courrier électronique. »

Le réseau Internet est également un excellent outil de marketing en soi. Récemment, il a obtenu un contrat pour une entreprise de San Diego, ayant apprécié le travail de conception d'un site Web qu'il avait effectué pour le compte d'une autre organisation californienne.

Ce projet particulier a amené David Lewis en terrain inconnu, puisqu'il n'a pu rencontrer le client. « J'étais un

peu inquiet, car je n'avais jamais rencontré cet homme. Les projets électroniques ont un certain désavantage : dès que vous remettez un travail, il est très difficile de le récupérer. Je suis certain que le client avait lui aussi ses craintes, précise M. Lewis. Toutefois, lorsqu'on y réfléchit bien, une poignée de mains et un contrat peuvent également sembler des pratiques inutiles. Ainsi, la nouvelle façon de faire des affaires ne diffère pas tellement de l'ancienne. » *

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

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

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisseure française du présent numéro :
Andrée Lacroix

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-6145-003-BB-A1
www.ainc.gc.ca



Imprimé sur du papier recyclé

Un restaurateur des Premières nations du West End de Vancouver se taille une place de choix

par Raymond Lawrence

Gâce à un flot continu de clients qui remplissent sa salle à manger comptant 11 tables, Liliget Feast House and Catering enfreint la première règle à suivre au moment de se lancer en affaires : choisir un emplacement de choix.

Loin du centre des activités commerciales et des restaurants, l'emplacement de Liliget dans une banlieue tranquille du West End de Vancouver n'est pas un endroit idéal pour ouvrir un restaurant. Mais voilà qu'après huit ans, le bannock — un des articles de consommation courante de Liliget — semble s'être vendu de lui-même.

Le passage de la propriétaire, **Dolly Watt**, dans l'industrie de la restauration a été le résultat d'une série de coïncidences, ainsi que de son bon sens des affaires et de sa capacité d'entreprendre des projets considérables sans sourciller. À la fin des années 80, à 49 ans, M^{me} Watts est retournée aux études. Pendant qu'elle étudiait l'anthropologie à la University of British Columbia (UBC), elle vendait du pain bannock pour aider au financement d'un programme à l'intention des jeunes des Premières nations. En une semaine, elle a amassé 1 500 \$. Bien qu'elle travaillait à ce moment-là comme chercheuse, elle a pu ouvrir une concession itinérante à l'extérieur du musée de l'UBC. Elle préparait son pain bannock, puis elle engageait du personnel pour exploiter la concession. En un seul mois, la concession a fait 25 000 \$.

En 1992, elle a démarré un service de traiteur, *Just Like Grandma's Bannock*, et elle a lancé Liliget en 1995. « C'est ma mère qui m'a enseigné à faire du pain bannock; j'ai utilisé sa recette et les gens en raffolaient tout simplement... on faisait la file pour s'en procurer, dit M^{me} Watts. J'ai appris très rapidement ce que les gens aimaient et, après deux mois, j'ai décidé que le pain bannock était une bonne occasion d'affaires. Mais les gens voulaient plus que cela. Ils voulaient quelque chose pour accompagner leur pain bannock, comme du



Le restaurant Liliget Feast House offre une excellente cuisine.

saumon, des hamburgers à la viande de bison et des petits pains garnis (saucissons), du gibier et des fruits de mer », précise M^{me} Watts, qui est une Gitksane. « Dans le West End de Vancouver, les gens se préoccupent beaucoup de leur santé, ajoute-t-elle. Il y en a beaucoup qui sont végétariens, de sorte que j'offre aussi des plats à base de légumes. »

Peu de temps après avoir ouvert son commerce, ses services ont été retenus pour un groupe de 13 000 personnes. On lui a ensuite demandé d'assurer le service de traiteur pour les Prix nationaux d'excellence décernés aux Autochtones, ce qui signifiait qu'il fallait nourrir 22 000 personnes. « Au fil des ans, j'ai assuré le service de traiteur pour la Banque canadienne impériale de commerce. Par la suite, les nouveaux clients m'ont fait de la publicité », explique-t-elle. Sa liste de paie qui était habituellement d'environ 10 personnes est passée à 30, dont la plupart avaient obtenu un diplôme après avoir suivi des cours de cuisine que les Premières nations donnaient au sein de la collectivité. « J'ai



également engagé un chef autochtone et deux autres chefs qui enseignaient dans les écoles de cuisine autochtones ».

Cependant, pour continuer d'avoir du succès, il faut investir chaque année 30 000 \$ dans la promotion. « L'endroit est passablement tranquille et pour y faire venir les gens, je dois faire beaucoup de publicité », ajoute-t-elle. Elle fait passer des annonces publicitaires dans des journaux et des revues et elle fait partie de plusieurs associations, depuis l'Association de tourisme de Vancouver jusqu'à une association de restaurateurs. De plus, elle participe à des foires commerciales et fait la promotion de sa propre entreprise auprès de l'industrie locale d'hôtellerie.

« J'ai mis sur pied mon entreprise avec mon argent, et une partie de l'argent que rapportait la concession. Ma famille a investi environ 25 000 \$ et j'ai été en mesure d'obtenir un prêt, dit-elle. Mon fils a contracté un emprunt également, et je viens tout juste de rembourser les montants que je devais. » ★

La Première nation d'Osoyoos reçoit des éloges grâce à Inkameep Vineyards Limited

par Diane Koven

Un vin de qualité naît de raisins de qualité. Et en Colombie-Britannique, l'un des plus grands vignobles susceptibles de produire du raisin d'une telle qualité est également le premier vignoble au pays appartenant en totalité à une Première nation.

Propriété de la Première nation d'Osoyoos, Inkameep Vineyards Limited est exploitée depuis plus de 30 ans. Située dans la vallée de l'Okanagan, à 20 kilomètres au nord d'Osoyoos, en Colombie-Britannique, l'entreprise est gérée par un conseil d'administration formé de membres de la Première nation d'Osoyoos. M. **Sam Baptiste**, ancien chef de la Première nation et directeur général de la société, est à la tête de l'entreprise depuis 1989.

M. Baptiste prend son travail très au sérieux. Ayant poursuivi ses études en horticulture au Wenatchec Valley College et s'étant spécialisé en viticulture (la culture du raisin), il cherche constamment à parfaire ses connaissances sur le sujet. « J'adore mon travail. Je m'y suis toujours intéressé. Pour acquérir ce poste, j'ai dû me rendre dans l'État de Washington afin d'obtenir un diplôme de deux ans en horticulture. »

Inkameep cherche constamment à améliorer la qualité et la variété de ses produits. « Nous cultivons de plus en plus de nouvelles variétés, explique M. Baptiste. Nous remplaçons tous les hybrides français par des vignes françaises de l'espèce vinifera, réputées pour leur qualité supérieure. En 1988, nous possédions 280 acres de vignes. Nous avons détruit certains plants et avons par la suite procédé à une replantation. L'espèce vinifera exige plus de travail que les hybrides, et son entretien coûte plus cher. Cependant, une entreprise ne peut prendre de l'expansion si ses raisins sont de qualité inférieure, et la qualité de la vinifera est excellente. »

Toutefois, ni la recherche, ni la formation acquise, ni le dur labeur physique ne peuvent garantir le succès de la récolte. Malheureusement, les caprices



de dame nature orientent le destin de l'industrie. En attendant la première cuvée de l'automne 2000, M. Baptiste se montre relativement optimiste quant à sa réussite. « L'année ne fait que commencer, et c'est dès maintenant que tout se joue. Une averse de grêle a abîmé le nouveau feuillage. Il n'y a qu'à espérer que les bourgeons sont intacts! »

L'emplacement des vignes d'Inkameep a contribué au succès que la compagnie connaît jusqu'à maintenant. La qualité et la variété de ses produits sont réputées pour être exceptionnelles. « Nos raisins remportent des prix chaque année », déclare fièrement M. Baptiste.

Inkameep a conclu des ententes avec plusieurs grandes caves vinicoles au Canada. Dans certains cas, on a ajouté le mot *Inkameep* au nom des vins produits. Ceux-ci sont distribués à grande échelle, y compris dans certains des restaurants les plus en vogue de Vancouver.

À moins d'une catastrophe naturelle, les connaisseurs peuvent s'attendre à des vins nouveaux et délicieux dans les mois à venir. *

Portrait

Les Whetung de Curve Lake

Clifford Whetung Ojibway Entrepreneur

par Fred Favel

« Faites ce que vous croyez devoir faire et n'oubliez jamais que vous ne retirez de votre entreprise que ce que vous y consacrez. Si vous en retirez trop, il ne vous restera rien. »

« Une visite du Centre ojibway Whetung vous fera découvrir notre histoire et acquérir une connaissance du présent. » Voilà ce qu'on peut lire dans le dépliant publicitaire du Centre. Cette première phrase constitue une excellente introduction à la visite de l'immeuble abritant l'une des plus grandes expositions d'objets d'art et d'artisanat autochtones en Amérique du Nord. Et ce n'est pas tout. Le cœur de l'entreprise, où l'on prépare les peaux, entrepose les objets d'artisanat et expédie les commandes de gros aux clients nationaux et internationaux, se trouve dans un bâtiment adjacent, une ancienne étable rénovée. À proximité du bâtiment, il y a une boutique où l'on sert un délicieux pain frit (appelé *zosgun*), des tisanes, du riz sauvage, un potage de maïs et d'autres produits des plus appétissants. Situé dans la magnifique région de Kawartha Lakes, près de Lakefield, en Ontario, le Centre est un témoignage du travail accompli par une famille dynamique : les Whetung de Curve Lake.

L'entrepreneuriat n'a rien de nouveau pour la famille Whetung. Bien que la gestion de l'entreprise soit désormais confiée à Michael Whetung, propriétaire et directeur du Centre, le patriarche à qui on en doit l'existence n'est jamais bien loin. Qu'il s'occupe de ses précieux jardins de fleurs cernant le complexe, qu'il parle à des touristes ou qu'il aide son fils Michael, Clifford Edward Whetung, maintenant à la retraite, continue de vaquer à ses occupations en restant près de l'entreprise. Il aura 82 ans en septembre, mais se déplace avec l'énergie d'un homme au début de la soixantaine.

M. Whetung est né dans la collectivité que l'on appelait à l'époque la réserve indienne de Mud Lake. M'invitant à m'asseoir avec lui à la grande table de la maison centenaire qui abritait auparavant le magasin général Whetung, il commence à me raconter son histoire. « J'ai eu une belle vie... même si je vivais dans un milieu un peu plus primitif. Nous n'avions pas d'électricité de sorte que tout était fait à la main. Nos activités étaient presque exclusivement axées sur la chasse et la pêche. »

Jusqu'à la signature du traité Williams en 1923, le peuple ojibway avait l'habitude de chasser et de pêcher dans toute la région. Le traité a limité la pratique de ces activités aux quelque 405 hectares (1 000 acres) de terres qui avaient été allouées au peuple, soit une péninsule entre Curve Lake et Buckhorn Lake.

« Je pense que nous sommes des entrepreneurs-nés, affirme M. Whetung. Mon grand-père, qui est décédé en 1928, a été le premier Dan Whetung. Il cultivait la terre, pêchait et était propriétaire d'un petit magasin. » Au moment où le poste de traite New England Company mettait fin à ses activités peu de temps avant la signature du traité, on a construit le magasin à l'aide du bois acheminé par flottage depuis l'île Jacobs, située à proximité. « Les produits que l'on trouvait dans le magasin à cette époque étaient des articles qu'on ne pouvait fabriquer soi-même, tels que le sucre, la farine et le thé. » La famille vivait à l'étage, au-dessus du magasin.

Cinq générations successives de Whetung ont poursuivi l'exploitation et l'expansion de l'entreprise familiale. Le père de M. Whetung a fait construire de petits chalets afin de les louer aux touristes venant dans la région pour y pratiquer le canot et la pêche. Ils mangeaient dans la maison principale qui comprenait également le magasin. Lorsque M. Whetung a pris la relève de son père, il s'est mis à vendre des objets d'art et d'artisanat. « Nous avons commencé à vendre aux touristes quelques-uns des objets d'artisanat fabriqués ici. Nous avons par la suite abandonné l'exploitation agricole et transformé notre étable... L'entreprise continuait d'évoluer. »

Le financement n'a pas posé de problème étant donné que M. Whetung a pu contracter un emprunt à la banque. « La Banque Royale de Peterborough n'était pas censée prêter de l'argent à des membres des réserves indiennes. Toutefois, le directeur n'était pas tout à fait d'accord avec cette politique. » Il s'intéressait à la personne avec qui il négociait plutôt qu'aux biens qui pouvaient être offerts en garantie.

Eleanor, compagne de vie et associée de M. Whetung, travaille au sein de l'entreprise et participe toujours activement à son exploitation quotidienne. Le premier poste qu'elle a occupé à Curve Lake a été celui d'infirmière de la santé publique affectée à la réserve. Il était tout à fait naturel que M. Whetung et elle se rencontrent puisque le magasin général faisait également office de dispensaire. Ils sont mariés depuis presque 56 ans.

La vente d'objets d'artisanat s'est révélée florissante, et l'entreprise, uniquement en activité durant les mois d'été, a rapidement nécessité un local plus grand. « Nous avons décidé de construire un nouveau bâtiment. J'ai demandé aux garçons de couper les arbres nécessaires, que nous avons ensuite sortis de la forêt. Puis, nous avons excavé et avons relié les arbres avec l'aide d'un de mes bons amis de Peterborough. » M. Whetung tient à préciser que de nombreuses personnes les ont aidés, lui et sa famille, tout au long de cette entreprise. La construction du Centre en est un bon exemple. Son ami, qui travaille en génie des structures, a demandé à un architecte de collaborer aux travaux. Au départ, Clifford et Eleanor Whetung étaient fort inquiets. « Je lui ai demandé à combien s'élevaient environ les honoraires de l'architecte. » L'ami de M. Whetung a alors répondu que son entreprise, Timber Structures, voulait contribuer chaque année à la réalisation d'un projet qu'elle jugeait utile pour la collectivité. Par l'entremise de son usine en Colombie-Britannique, Timber Structures a obtenu les matériaux nécessaires au prix de gros. « Ils ont donc conçu le Centre et ont assemblé les billots de bois avec quelques anciens de la bande qui avaient acquis de l'expérience dans ce métier. »

Le Centre ojibway Whetung a ouvert officiellement ses portes en mai 1966. En 1980, d'autres travaux de construction ont permis de doubler sa superficie.

De nos jours, les Whetung visitent deux fois par année d'importantes foires commerciales pour les boutiques de cadeaux, et les commandes ne cessent d'affluer de diverses régions du Canada, d'Europe et des États-Unis. La galerie d'art met en vente les œuvres d'artistes bien connus tels Norval Morrisseau et Maxine Noel. « Nous avons reçu énormément d'aide d'autres personnes. Notre personnel est formé de membres de la réserve. En toute honnêteté, je ne pense pas que vous pourriez trouver un meilleur endroit pour vivre et pour travailler que Curve Lake! On y trouve de tout. »

Son conseil à d'éventuels entrepreneurs? « Faites ce que vous croyez devoir faire et n'oubliez jamais que vous ne retirez de votre entreprise que ce que vous y consacrez. Si vous en retirez trop, il ne vous restera rien. »

Le Centre ojibway Whetung mérite une visite, à condition de réussir à circuler parmi les nombreux autocars et les dizaines de milliers de touristes qui se rendent chaque été dans cette miraculeuse entreprise d'un million de dollars située dans les bois. Un musée où l'on relate l'histoire de la collectivité et de l'entreprise est actuellement à l'étape de la conception. Clifford et Eleanor Whetung, toujours à proximité, ne refusent jamais un brin de causerie. Vous les trouverez probablement au salon de thé.

On pourrait faire couler encore beaucoup d'encre pour décrire le Centre, mais le dépliant a su saisir l'essentiel : « Entreprise indienne exploitée par des Indiens. »

Fred Favel est un expert-conseil en communication et un rédacteur autochtone.



Photo : Laurel Lemchuk-Favel

