



Cedar Post

Édition spéciale sur le développement économique



Printemps 2001



Affaires indiennes
et du Nord Canada

Indian and Northern
Affairs Canada

Canada



**Des exemplaires supplémentaires
de cette publication peuvent être
commandés à l'adresse suivante :**

Affaires indiennes et du Nord Canada
25, avenue St. Clair Est
Toronto (Ontario) M4T 1M2
Tél. : 416 - 973 - 6234

Site Web : www.ainc-inac.gc.ca

À propos de l'image des « cercles de lumière »

Les cercles de lumière symbolisent une nouvelle ère de coopération visant à bâtir des collectivités et des économies autochtones fortes. Ces cercles représentent la ferme croyance dans l'avenir des peuples autochtones. L'image évoque également le soleil levant, symbole d'un nouveau début. Les cinq rayons de soleil représentent les cinq enjeux sur lesquels les peuples autochtones doivent concentrer leurs efforts pour développer leur économie : compétences et expérience, accès aux capitaux, terres et ressources, marchés et infrastructures économiques.



CEDAR POST

Publié avec l'autorisation du ministre des Affaires indiennes
et du Nord Canada
Ottawa, 2001

<http://www.ainc.gc.ca>
QS-T012-000-FF-A1

© Ministre des Travaux publics et Services
gouvernementaux Canada

This publication is also published in English under the same
title :

Cedar Post

Published under the authority of the
Minister of Indian Affairs and Northern Development
Ottawa, 2001

<http://www.inac.gc.ca>
QS-T012-000-EE-A1

© Minister of Public Works and Government Services
Canada

À propos de notre publication

Cette édition spéciale du Cedar Post souligne le succès de nombreuses initiatives d'affaires des Premières nations de l'Ontario. Ces histoires font ressortir l'esprit d'entreprise qui anime bon nombre de collectivités autochtones. Nous sommes fiers de présenter des exemples illustrant comment les leaders, le milieu d'affaires et autres partenaires des Premières nations s'y sont pris pour bâtir des économies robustes et améliorer la vie des Autochtones.

Table des matières

La Première nation tire avantage de son centre commercial et de sa zone industrielle <i>Les Mississaugas de la Première nation New Credit sont fiers des progrès que la collectivité a réalisés pour renforcer sa base de richesses et de ressources.</i>	page 1
Turtle Island Coffee, un succès commercial! <i>Saviez-vous que le café est le produit le plus vendu au monde après le pétrole ? Nous avons tous entendu parler de Starbucks®, de Timothy's®, et de Second Cup®, mais qui a déjà entendu parler du Turtle Island Coffee?</i>	pages 2-3
Les possibilités sont illimitées pour les entreprises de Rainy River <i>Le taux d'emploi et le développement économique des Premières nations de Rainy River a beaucoup changé en 30 ans grâce à quatre entreprises établies dans la réserve.</i>	page 4
Manitou Forest Products Une solide fondation pour les affaires <i>Le plus gros employeur des Premières nations de Rainy River est aussi le plus ancien. Manitou Forest Products a commencé ses activités comme scierie il y a environ 30 ans.</i>	page 5
Le centre historique fait voyager les touristes dans le temps <i>Si la société Manitou Forest Products a jeté les assises du développement économique contemporain des Premières nations de Rainy River, le centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung célèbre le lieu où il a commencé il y a de cela des milliers d'années.</i>	pages 6-7
L'avenir brille à travers les fenêtres Northwind <i>À côté de Manitou Forest Products se trouve Little Fork Ojibway Window Factory, qui s'est ajoutée récemment au secteur de l'entreprise de Rainy River. Cette compagnie emploie en moyenne huit employés à temps plein toute l'année, ce nombre doublant presque pendant la haute saison de la construction.</i>	page 8
Les affaires marchent bien à l'écloserie d'esturgeons <i>Les Premières nations de Rainy River sont le foyer d'une autre entreprise en pleine croissance, une écloserie d'esturgeons.</i>	page 9
La pépinière Wabigoon : une entreprise en plein essor <i>Une collectivité qui avait l'habitude d'abattre des arbres pour l'industrie forestière exploite aujourd'hui une des pépinières les plus modernes du Nord de l'Ontario grâce aux solides partenariats forgés entre cette Première nation, le secteur privé et le gouvernement du Canada.</i>	pages 10-11
Dinawo habille le corps et l'âme des jeunes <i>Le logo de Dinawo présente en superposition un soleil levant et deux plumes d'aigle, l'une étant celle du mâle, l'autre celle de la femelle. Selon la directrice générale, Shelley Burnham, le logo signifie : « ensemble, nous grandissons sous le même soleil et nos coeurs nous dictent la voie de nos accomplissements. »</i>	page 12
Un programme de formation professionnelle ouvre des perspectives d'emploi et de ressourcement <i>La Première nation de Ginoogaming offre un programme de formation qui aide ses membres à profiter de l'élargissement des perspectives d'emploi dans la région.</i>	page 13
Une coopérative agricole dans une tradition des Premières nations <i>L'une des exploitations agricoles autochtones les plus prospères des Premières nations de l'Ontario est Tahgahoning Enterprises de la Première Nation de Walpole Island, près de Wallaceburg.</i>	pages 14-15



La Première nation tire avantage de son centre commercial et de sa zone industrielle

« Les Mississaugas de la Première nation New Credit constituent une communauté progressive, ouverte à la formation d'alliances commerciales qui stimuleront le développement économique de la collectivité. Nous sommes fiers de la mission que nous avons accomplie jusqu'ici et nous demeurons en quête d'autres succès. »

~Le Chef Daniel S. LaForme,
Mississaugas de la Première nation
New Credit, dans une allocution sur
le développement économique de
New Credit.

Les Mississaugas de la Première nation New Credit sont fiers des progrès que la collectivité a réalisés pour renforcer sa base de richesses et de ressources.

New Credit a dressé un plan de développement économique s'étalant sur 20 ans et auquel les membres ont contribué dans une large mesure.

Un pourcentage important de la collectivité a répondu au plan stratégique de développement économique de New Credit en affirmant qu'ils voulaient un centre commercial, une station-service et une industrie légère. Le conseil a répondu à ces attentes en construisant un centre commercial et le New Credit Variety & Gas Station. Il a également amorcé les travaux d'aménagement d'une zone industrielle.

Le centre commercial a ouvert ses portes en 1997 et réalisé des profits de deux fois supérieurs à ses prévisions au cours de sa troisième année d'existence. L'infrastructure (eau et égout, électricité, etc.) de la zone industrielle a été mise au point



Centre commercial des Mississaugas of New Credit.

récemment et le conseil travaille actuellement à l'élaboration d'une stratégie qui est destinée à attirer des partenaires commerciaux.

Cinquante pour cent des profits découlant du New Credit Variety & Gas Station sont offerts en don à des organisations communautaires, à des organisations de services sociaux et à des groupes de loisir.

Le reste des profits revient au développement de l'entreprise.

L'objectif général de la stratégie de développement économique de New Credit est de cultiver une auto-suffisance et de créer des emplois. Pour atteindre cet objectif, la collectivité et le conseil de bande qu'elle a élu doivent concerter leurs efforts.

Pour de plus amples renseignements sur les programmes de développement économique de New Credit, veuillez communiquer avec Mandy Eason, service des communications,

au 905 - 768 - 1133 ou par courriel à mandyeason@newcreditfirstnation.com.

Centre commercial de la Première nation New Credit

Date d'ouverture :
1997

Création d'emplois :
29 emplois à temps plein

Locataires du centre commercial :

Banque CIBC
New Credit Variety & Gas
King's Bait and Tackle
General Partners Inc. (Casino
Rama Distribution Centre)
Aiwana (counseling personnel)
Andyhun Inc.

Collège Mohawk

Circulation :

plus de 10 000 voitures passent devant le centre commercial chaque jour



Turtle Island Coffee, un succès commercial!



Turtle Island Café.

Saviez-vous que le café est le produit le plus vendu au monde après le pétrole? Nous avons tous entendu parler de Starbucks, de Timothy's et de Second Cup, mais qui a déjà entendu parler du café Turtle Island? La société Turtle Island Coffee est une entreprise autochtone dirigée par les Mohawks de la Première nation d'Akwesasne de Cornwall Island (Ontario). Elle a son propre grilleur depuis un an et elle a ouvert son café il y a environ deux ans. L'avenir s'annonce prometteur pour la société Turtle Island Coffee qui est en train de prendre de l'expansion afin de pouvoir répondre à la demande pour un produit socialement acceptable.

Ce qui donne à cette société son caractère unique, c'est sa philosophie du commerce fondée sur ce qui suit : participation au développement international par la formation de partenariats avec les autochtones d'ailleurs et adoption de pratiques commerciales socialement responsables. La société Turtle Island Coffee n'achète que les grains de café produits et récoltés

par les coopératives autochtones de l'Amérique latine. Cela est un exemple moderne d'accord commercial international entre une Première nation du Canada et un peuple autochtone de l'Amérique centrale.

Il y a environ deux ans, le Turtle Island Café a ouvert ses portes au Peace Tree Trade Centre de la réserve d'Akwesasne. Il peut recevoir 40 personnes à la fois dans ses locaux aux planchers, aux tables et aux murs décorés de motifs iroquois. Cet établissement expose également les toiles d'un artiste qui change à chaque mois; il connaît un succès qui ne se dément pas depuis qu'il a ouvert ses portes; il sert de lieu de rencontre aux membres de la communauté qui ont besoin d'une bonne dose de caféine pour commencer la journée.

La torréfaction et la vente se fait sur place au Centre. En ce moment, la torréfaction prend de l'importance et elle occupera bientôt cinq employés. Plus les affaires augmentent, plus il y a de possibilités d'emploi pour les

habitants de la réserve.

Un exemple : le grilleur nécessitera bientôt les services d'un commis-voyageur et d'un livreur.

Le succès de la société Turtle Island est dû à deux personnes : Vaughn Sunday, directeur du développement économique de la société Akweks:kowa, et Tessa Jocko-Jaereo, directrice générale des opérations de Turtle Island Coffee.

Tessa envisage l'avenir avec optimisme : « Nous espérons que le café deviendra une franchise pour les Premières nations et qu'il y en ait partout, que petit poisson devienne grand. »

Vaughn et Tessa nourrissent de grandes ambitions pour Turtle Island Coffee. Ils ont été fort agréablement surpris par la réception que la population et les entreprises locales de la région de Cornwall ont réservée à leur produit. Tessa dit que la population a commencé à s'y intéresser quand elle a su qu'il était vendu par une Première nation mais qu'elle a



vraiment été conquise lorsqu'elle a su que la torréfaction se faisait sur place dans la réserve car cela donnait un cachet spécial à ce produit.

« Le marché que nous visions d'abord était celui d'autres Premières nations et des 230 casinos en Amérique du Nord administrés par des Premières nations, explique Vaughn. Mais nous nous sommes mis à répondre à la demande provenant des entreprises et des restaurants non autochtones. Les grandes épicerie de Cornwall nous ont récemment demandé d'ajouter le code à barres sur nos sacs de façon à ce qu'elles puissent vendre notre café à leurs clients. Comme nous ne nous attendions pas à cela, nous avons dû nous inscrire à la TPS et nous procurer le matériel de codage à barres. »

Vaughn revient d'une tournée du territoire mohave de Laughlin (Nevada).

La communauté mohave a exprimé le désir d'obtenir une franchise pour le café Turtle Island et une autre pour le grilleur, ce qui lui permettra de desservir le Sud-Ouest des États-Unis. En avril dernier, Vaughn a aussi assisté la convention de la National Indian Gaming Association à Albuquerque (Nouveau-Mexique) afin de pouvoir y faire la commercialisation de ses franchises auprès d'autres groupes autochtones.

Comment expliquer un tel succès en un laps de temps si court? Il se peut que, en cette époque de communication par Internet et de globalisation, il y ait de la demande pour un produit socialement acceptable et écologique. Comme Vaughn l'explique : « Le grand public et bien des Premières nations s'intéressent au café produit par les autochtones. Bien des gens sont conscients des enjeux sociaux que cela

représente pour les fermiers autochtones de l'Amérique latine. Il est donc avantageux pour nous de payer à sa juste valeur tout le café que nous leur achetons. En plus d'être un produit socialement acceptable, ce café est cultivé dans les montagnes, car nous ne lésinons pas sur la qualité en achetant du café cultivé dans les basses terres. Nous sommes maintenant prêt à prendre de l'expansion. »

Pour de plus amples renseignements, communiquez avec Tessa Jocko-Jaereo, directrice générale des opérations de Turtle Island Coffee, au 613 - 933 - 8975.

Courriel : turtleisland@akwesasne.ca



Tessa Jocko-Jaereo, directrice générale des opérations de Turtle Island Coffee.



Ci-dessus. Différents types de cafés produit par la Turtle Island Company.



Les possibilités sont illimitées pour les entreprises de Rainy River



Le chef Jim Leonard au Centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung.

« Les membres de la collectivité doivent être acquis au changement. C'est grâce à leur soutien que tout est possible. »

Le chef Jim Leonard

Le taux d'emploi et le développement économique des Premières nations de Rainy River a beaucoup changé en 30 ans. À la fin des années 1960 et dans les années 1970, le taux de chômage dans cette collectivité atteignait 100 %. Le seul travail provenait des deux chargements de bois que chaque famille pouvait vendre chaque hiver à l'usine de papier locale. Il y avait quelques emplois d'été pour ceux qui étaient prêts à travailler pour des compagnies forestières du Minnesota, mais les emplois locaux étaient pratiquement inexistantes.

De nos jours, selon le chef Jim Leonard, il y a assez d'emplois à Rainy River pour tous ceux qui désirent travailler.

Le changement a fait naître un sentiment de confiance et de satisfaction dans la collectivité. Cette confiance

ouvre des perspectives d'avenir optimistes. « Beau-coup de nos membres ne voient pas de limite à ce que nous pouvons accomplir, explique le

chef Leonard. Nous possédons maintenant les connaissances et l'expertise dont nous avons besoin pour faire tout ce que nous voulons faire. »

Les réalisations de la collectivité ont attiré l'attention d'autres intervenants. En 1999, la Fondation Trillium de l'Ontario a décerné aux Premières nations de Rainy River un prix qui reconnaît les collectivités dont l'imagination et la collaboration ont conduit à des réalisations spécifiques de longue durée malgré des ressources limitées et des situations difficiles.

La Première nation a aussi établi des partenariats régionaux et internationaux qui ont amené les administrations municipales et les gouvernements du Manitoba et du Minnesota à reconnaître officiellement ses contributions aux services locaux de santé et à la gestion du bassin hydrographique ManOMin.

Quelle est la clé du succès de Rainy River?

« Ce sont les gens eux-mêmes, affirme le chef Leonard. Les membres de la collectivité doivent être

acquis au changement. C'est grâce à leur soutien que tout est possible. Nous avons aussi besoin d'un conseil qui ne cherche pas à intervenir dans l'exploitation des entreprises. Les entreprises doivent être libres de gérer leurs opérations quotidiennes comme elles l'entendent, sinon elles ne réussiront pas. »

Le chef Leonard estime aussi qu'il est important pour les entreprises de croître à un rythme qu'elles sont capables de soutenir. « Quand les gens me demandent comment nous avons pu accomplir autant de choses, je leur dis qu'il ne faut pas avoir peur de procéder lentement. Il faut apprendre à marcher avant de pouvoir courir. Beaucoup d'entreprises grandissent trop vite et les collectivités ne peuvent pas suivre mais, si nous croissons à notre propre rythme, nous réussissons. »

En ce qui concerne les plans de développement économique de la collectivité pour l'avenir, le principal objectif est de continuer à soutenir les entreprises existantes. « Nous souffrons même d'une pénurie de main-d'oeuvre, ajoute le chef Leonard. Pour l'instant, nous prévoyons de continuer à consolider les acquis. » Les plans mettent l'accent sur la formation continue pour que les travailleurs des Premières nations maintiennent leurs qualifications et restent prêts à relever de nouveaux défis.

Pour de plus amples renseignements sur les initiatives de développement économique des Premières nations de Rainy River, contactez le chef Jim Leonard au 807- 482 - 2479.



Manitou Forest Products Une solide fondation pour les affaires



Jeff Brown
des Premières
nations de
Rainy River
travaille le
bois à Manitou
Forest
Products.

Le plus gros employeur des Premières nations de Rainy River est aussi le plus ancien. Manitou Forest Products, dont les modestes débuts comme scierie remontent à près de 30 ans, emploie aujourd'hui quelque 35 travailleurs à temps plein qui fabriquent des produits du bois de haute qualité à longueur d'année. En 1999-2000, cette entreprise a réalisé des profits d'environ 400 000 \$, dont 25 % sont « mis de côté en cas de besoin », d'après le chef Jim Leonard. Quant aux 75 % qui restent, ils sont investis dans d'autres projets de développement économique communautaire.

Manitou Forest Products, un fabricant de produits du bois spéciaux, offre un vaste éventail de produits forestiers de première qualité allant des revêtements intérieurs en pin noueux aux parquets en bouleau en passant par les revêtements extérieurs et les terrasses en cèdre. La société a signé des contrats pour la fourniture de produits commerciaux et de matériaux utilisés dans la construction résidentielle et la rénovation domiciliaire. Boise Cascade, par exemple, achète des panneaux coupés et collés à chaud pour produire des plaques de séparation. Ces séparateurs, insérés

entre de grosses piles de bois, permettent aux conducteurs de chariot élévateur à fourches d'accéder au bois plus facilement, ce qui sauve un temps précieux. L'installation de collage à chaud de Manitou Forest Products est une autre façon pour la société de diversifier ses opérations et de capturer sa part du marché des produits du bois.

L'équipement ultramoderne de la société élimine tout gaspillage. Par exemple, la sciure de bois et l'écorce des grumes sont vendues à Marvin Windows de Warroad, au Minnesota, qui les utilise pour alimenter sa chaudière.

Les arêtes des billes sont enlevées à l'aide d'un laser guidé par ordinateur qui permet d'accroître l'exactitude et l'efficacité des opérations, et ce qui reste est transformé en planches ou laissé sous forme d'équarris carrés pour vente dans le commerce. Les déchets du bois sont débités en copeaux et vendus à des papeteries de Fort Frances.

Les panneaux, les troncs et les autres produits du bois sont séchés dans un four chauffé par une chaudière qui peut recevoir jusqu'à

80 000 panneaux à la fois. Ils sont ensuite traités par une des deux raboteuses et classés en vue de la vente. Lorsque l'usine est occupée, les deux raboteuses fonctionnent souvent jour et nuit.

Manitou Forest Products sait que sa part du marché dépend en fin de compte de la qualité de ses produits. La construction du Centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung de Rainy River a offert à la société une chance unique de montrer ce qu'elle pouvait faire et les impressionnants résultats prouvent sans l'ombre d'un doute qu'elle était à la hauteur du défi.

Pour de plus amples renseignements sur Manitou Forest Products, contactez M. Dale Kaemingh, gestionnaire, au 807 - 487- 2185.



Le centre historique fait voyager les touristes dans le temps



Centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung.

Si la société Manitou Forest Products a jeté les assises du développement économique contemporain des Premières nations de Rainy River, le centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung célèbre le lieu où il a commencé il y a de cela des milliers d'années.

Kay-Nah-Chi-Wah-Nung signifie « lieu des grands rapides » en otchipwe. C'est un lieu sacré avec un passé qui remonte à il y a plus de 10 000 ans. Pendant des millénaires, des habitants des quatre coins du continent se sont rencontrés en ce lieu, situé à 65 kilomètres à peine des cours supérieurs du fleuve Mississippi, pour pratiquer le commerce, pêcher, célébrer et enterrer les êtres qui leur étaient chers.

Ces peuples anciens ont érigé des monticules Manitou (terme otchipwe désignant l'esprit), témoignage archéologique de la vie à travers ces générations diverses. Les anciens tertres funéraires sont érigés sur des terrasses fluviales le long de la rivière Rainy et des Rapides du Long Sault. Aujourd'hui, les populations autochtones de Rainy River gardent le riche patrimoine de ce site, et le

centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung est leur façon de le partager avec le reste du monde.

Le site des Monticules-Manitou est bien connu dans toute la région. En 1969, le gouvernement du Canada l'a désigné lieu historique national. Ce sont les aînés des Premières nations de Rainy River qui ont eu l'idée de construire un établissement qui aiderait à mieux renseigner les visiteurs du monde entier sur les sociétés dynamiques et sophistiquées qui prospéraient au « lieu des grands rapides ».

Leur vision est devenue un centre mondial d'interprétation abritant quelque 20 000 objets. Ce magnifique établissement abrite cinq galeries très éclairées, un laboratoire de conservation, des aires d'enseignement et de démonstration, un magasin de souvenirs spécialisé dans les arts et l'artisanat otchipwe, ainsi qu'un restaurant qui sert des plats otchipwe tels que riz sauvage et brochet.

Kay-Nah-Chi-Wah-Nung emploie 15 personnes à temps plein toute l'année et ajoute deux guides touris-

tiques supplémentaires pendant la période de pointe des mois d'été. Les travaux de construction ont commencé en 1995 et le centre a ouvert ses portes aux visiteurs pour la première fois en 1997. Comme la plupart des centres culturels, c'est un travail constant, car on alterne les étalages afin qu'il y ait toujours quelque nouveauté pour les visiteurs qui reviennent.

Jusqu'à présent, la Première nation et ses partenaires ont investi plus de 7 millions de dollars dans le centre. Par l'entremise de Patrimoine canadi-



Vestibule du centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung.



en, de FedNor et d'Affaires indiennes et du nord canadien (AINC), le gouvernement du Canada a consacré environ 1,3 million de dollars à ce projet. Cette somme à monter une exposition sur les méthodes traditionnelles de récolte du riz sauvage.

La province de l'Ontario a également été un partenaire important, versant 1,3 million de dollars aux premiers stades du projet et 2,8 millions de dollars de plus en 1998 dans le cadre du programme du Fonds du patrimoine du Nord de l'Ontario.

Le chef des Premières nations de Rainy River, Jim Leonard, estime à quelque 2 millions de dollars, jusqu'à présent, la contribution de la communauté au centre Kay-Nah-Chi-Wah-Nung. Ce montant comprend les fonds de fonctionnement et les coûts de marketing initiaux, ainsi qu'une aide financière pour la production des deux principales expositions du centre.

Maintenant que tous les services du centre sont entièrement fonctionnels, le point de mire a été transposé sur la commercialisation afin d'attirer le nombre de visiteurs nécessaire pour couvrir les frais de fonctionnement de Kay-Nah-Chi-Wah-Nung, qui s'élèvent à 500 000 \$ par an. En fait, la curatrice Stacey Bruyere consacre actuellement la moitié de son temps à la commercialisation de ce centre historique. Elle est également représentante de la culture et du patrimoine d'Équipe Canada - Tourisme autochtone.

Plus de 10 000 visiteurs ont défilé sur le site depuis 1997. Le livre d'invités indique que les visiteurs sont venus d'Allemagne, de France, d'Italie, du Japon, du Brésil, de Nouvelle-

Zélande, des Pays-Bas et du Royaume-Uni. « Si nous réussissons à atteindre un objectif annuel de 70 000 visiteurs, nous n'aurons aucun mal à recouvrer nos coûts », a déclaré le chef Leonard.

Le centre a déjà commencé à vendre des visites en autocar pour le printemps. Bon nombre de grossistes en voyage ont visité le site l'été dernier et la première nation espère que cela attirera de nombreux groupes de visiteurs au cours de la saison prochaine. Le site Web du centre Kay-Nah-Chi-Wah-Nung facilitera l'accès à des marchés touristiques plus éloignés.

En outre, les Premières nations de Rainy River contribue de près à une stratégie de commercialisation régionale appelée Gete-Miikana (l'ancienne route), qui a pour but d'attirer les touristes vers l'ensemble de la région. Cette approche va de pair avec la vision communautaire selon laquelle, en ce qui concerne le développement économique, ce qui est bon pour la région est bon pour les Premières nations de Rainy River et vice versa.

Le centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung confie aux Premières nations de Rainy River la mission unique de jouer un rôle clé dans l'industrie touristique de la région au cours des prochaines années.



Boutique de cadeaux de Kay-Nah-Chi-Wah-Nung. Les visiteuses Thea Sinninghe (gauche) et Anne VanLeeuwen (droite) reçoivent de l'aide de la préposée Leah Hunter (centre).

Pour en savoir plus sur Kay-Nah-chi-Wah-Nung, rendez-vous à son site web à www.longsault.com ou communiquez avec la conservatrice Stacey Bruyere au 807- 483 - 1163.

Gete-Miikana L'ancienne route

Les Premières nations de Rainy River et la bande Grand Portage des Ojibway du lac Supérieur espèrent que les sentiers, les routes et les chemins d'autrefois, empruntés pendant des millénaires par leurs ancêtres inciteront de nouveaux visiteurs à venir voir les attraits actuels de la région.

Ensemble, elles sont en train de préparer une visite sur bande sonore des sites et lieux d'intérêt de la région appelée Gete-Miikana, qui signifie « l'ancienne route » en otchipwe. Utilisant un lecteur de disque laser, les visiteurs pourront écouter l'histoire de la région tout en parcourant les routes plus modernes d'aujourd'hui.



L'avenir brille à travers les fenêtres Northwind



Les employés de la Little Fork Ojibway Window Factory présentent des échantillons de leur travail. De gauche à droite, Pamela Major, Vern Smith, BJ Wilson, Dan Parfitt, et John Barras.

À côté de Manitou Forest Products se trouve Little Fork Ojibway Window Factory, qui s'est ajoutée récemment au secteur de l'entreprise de Rainy River. Cette compagnie emploie en moyenne six personnes à temps plein toute l'année, ce nombre doublant presque pendant la haute saison de la construction.

Installée chez les Premières nations de Rainy River depuis 1995, Little Fork fabrique des fenêtres sur mesure de haute qualité, conçues pour les conditions climatiques extrêmes du Nord de l'Ontario.

« Ici, dans le Nord de l'Ontario, nous avons de vrais écarts de températures, depuis les jours d'été cuisants à nos longs mois d'hiver froid, explique à son tour Dan Parfitt. Little Fork fabrique les fenêtres Northwind, faites pour résister aux températures extrêmes que nous connaissons tout au long des saisons. »

Les cadres de fenêtres Northwind sont faits de PCV (polychlorure de vinyle) et les guillottes sont fabriquées sur place, à Rainy River. Le PCV, qui arrive en longues feuilles, est moulé selon la commande du client.

Comme la scierie, l'usine de fabrication de fenêtres de Rainy River utilise la fine pointe de la technologie, notamment des machines qui produisent des angles soudés par fusion. Le verre pré-coupé est alors ajusté de façon à s'adapter aux cadres faits sur mesure. Tout cela sert à assurer une belle apparence, un bon ajustement et une excellente efficacité thermique.

Et, au plus grand bénéfice des clients, avec cette méthode de fabrication, si vous pouvez l'imaginer, on peut le construire. En plus des fenêtres rectangulaires normales, Little Fork fabrique des octogones, des hexagones, et bien plus encore. La première commande que la compagnie a reçue concernait la fabrication des fenêtres du centre historique Kay-Nah-Chi-Wah-Nung.

Parmi les clients de Little Fork, notons de nombreuses Premières nations Nishnawbe-Aski et des Premières nations visées par le traité n° 3. La compagnie peut exécuter pratiquement n'importe quelle commande pour les clients de presque n'importe quelle région. En octobre 2000, elle a expédié 280 fenêtres à la Première nation

Eabametoong (anciennement Fort Hope), localité accessible par avion, située au nord de Thunder Bay.

Afin de mieux promouvoir ses produits sur le marché concurrentiel, Little Fork a monté des étalages dans des quincailleries de la région. M. Parfitt rend également visite aux employés des services techniques qui aident les Premières nations dans leurs projets de logement afin de leur présenter le concept des

fenêtres Northwind de Little Fork. Située à proximité des marchés américains, la compagnie de Rainy River cherche également des moyens d'élargir sa clientèle américaine.

« Notre objectif est de continuer à nous développer tout en maintenant la qualité de nos produits, affirme M. Parfitt. C'est une industrie concurrentielle, mais nous sommes en train de forger notre réputation et nos produits parlent d'eux-mêmes. »

Pour de plus amples renseignements sur Little Fork Ojibway Window Factory, communiquez avec Dan Parfitt au 807- 487- 1100.



Vern Smith prépare un châssis de fenêtre Northwind de Little Fork pour l'installation des vitres.



Les affaires marchent bien à l'écloserie d'esturgeons



Le gérant de l'écloserie Joe Hunter (à gauche) et Craig Jourdain (à droite) étiquettent cet esturgeon dans le cadre d'une étude permanente.

En bas, ces fretins d'esturgeon de deux mois sont nés et élevés dans l'écloserie.

Les Premières nations de Rainy River sont le foyer d'une autre entreprise en pleine croissance, une écloserie d'esturgeons.

Avant les années 1900, la rivière Rainy était connue pour son esturgeon, mais la surpêche a causé une baisse phénoménale de cette population vers le tournant du siècle. Elle est apparue de nouveau au cours des années suivantes avant de chuter de nouveau dans les années 1960.

L'écloserie de cette localité avait pour mission de reconstituer les réserves d'esturgeon. Ce n'est là qu'un projet écologique parmi tant d'autres entrepris par cette Première nation. Rainy River a été reconnue à l'échelle nationale et dans le monde pour son large éventail de projets écologiques axés sur la protection, la conservation et la revitalisation de la région de la ligne de partage des eaux ManOMin. La Première nation travaille avec divers ordres de gouvernement du Canada et des États-Unis et avec des propriétaires fonciers locaux. Cette collectivité met également sur pied divers programmes de sciences naturelles à l'intention des étudiants autochtones et non autochtones de la région.

Jennifer Mercer est coordonnatrice du programme d'aménagement hydrographique de Rainy River. Elle explique que la nature très insaisissable de l'esturgeon rend l'élevage de ce poisson dans l'écloserie plus difficile qu'elle ne l'avait imaginé au départ.

« Les principaux problèmes tiennent au fait que nous sommes mal renseignés sur l'esturgeon et ses habitudes, car il n'a jamais été vraiment disponible aux fins d'études, contrairement aux poissons plus répandus tels que le brochet, affirme Mme Mercer. Nous savons pratiquement tout sur ce que le brochet aime au cours des diverses étapes de sa croissance, mais certains stades du développement de l'esturgeon tiennent du mystère. »

Ainsi, il est difficile pour l'écloserie de recréer les conditions propices à la croissance du poisson à des fins commerciales.

Pour mieux comprendre le poisson et son habitat préféré, la Première nation mène actuellement une étude sur l'esturgeon, qui semble faire une certaine réapparition dans la rivière. Le but de l'étude est d'en apprendre davantage sur les conditions idéales

d'élevage et de croissance de l'esturgeon et de déterminer l'effet que pourrait avoir sur l'habitat de la rivière la réintégration de grandes populations d'esturgeons provenant de l'écloserie.

On espère ainsi qu'en plus de refaire les réserves de la rivière, l'écloserie produira ultérieurement de l'esturgeon qu'elle pourra vendre à des centres piscicoles américains, une industrie que le chef Jim Leonard dit florissante dans le Wisconsin et au Minnesota.

Entre temps, les études sur l'habitat du poisson se poursuivent et l'écloserie sert à l'élevage de la truite et d'autres poissons à des fins commerciales. Ce n'est là que l'une des nombreuses façons dont les Premières nations de Rainy River adaptent leurs projets de développement économique aux besoins du marché.

Pour plus de renseignements sur le programme hydrographique des Premières nations de Rainy River et d'autres projets écologiques, communiquez avec Jennifer Mercer au (807) 482-2479 ou visitez le site Web du programme à www.watershedreportcard.org www.ec.gc.ca/eco/reg/default.cfm



La pépinière Wabigoon : une entreprise en plein essor



Fred Garneau vérifie les semis qui viennent de passer au coupe-racines Jiffy.

Une collectivité qui avait l'habitude d'abattre des arbres pour l'industrie forestière exploite aujourd'hui une des pépinières les plus modernes du Nord de l'Ontario grâce aux solides partenariats forgés entre cette Première nation, le secteur privé et le gouvernement du Canada.

Wabigoon Anishnaabe Gitigewin Inc. Tree Nursery se trouve dans la Première nation de Wabigoon, à 30 kilomètres à l'est de Dryden, en Ontario. Cette entreprise, possédée et exploitée par la Première nation, montre clairement comment des partenariats solides peuvent se traduire par des emplois et des occasions d'affaires et stimuler la croissance économique des collectivités autochtones.

Cette installation de 1,8 million de dollars est le fruit de partenariats financiers entre la Première nation, Développement des ressources humaines Canada, FedNor et le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC). MAINC a apporté sa contribution par l'entremise de son Fonds pour la création de

possibilités économiques.

Les partenaires du secteur privé de la pépinière sont Weyerhaeuser Company Ltd. et Bowater Forest Products Division. Ces géants de l'industrie forestière sont les principaux clients de la pépinière, avec des contrats prévoyant l'achat de 3,1 millions et 2 millions de semis respectivement cette année. Ces sociétés ont aussi donné des conseils techniques, juridiques et commerciaux essentiels durant le développement de la pépinière, en plus de commanditer Wabigoon et de l'aider à organiser des ateliers de perfectionnement pour les membres de son conseil d'administration.

Le succès de ce partenariat a été reconnu le 23 novembre 2000, lorsque Anishnaabe Gitigewin, Weyerhaeuser et Bowater ont reçu le premier Prix de reconnaissance des partenariats autochtones de l'Ontario jamais attribué. Établi par le gouvernement de l'Ontario avec l'aide de la Fondation nationale des réalisations autochtones, ce prix reconnaît les efforts déployés pour renforcer le

développement économique des Premières nations.

Anishnaabe Gitigewin compte six employés à temps plein et de 30 à 40 employés saisonniers. L'installation de 94 000 pieds carrés est dotée d'un équipement de pointe. Des ordinateurs mesurent la température, le niveau d'humidité, l'exposition au soleil et les autres données essentielles, ce qui permet à la pépinière de surveiller de près les conditions environnementales durant les délicates étapes de la germination et de la croissance. Les radiateurs, les arroseuses, les ventilateurs d'extraction et les fenêtres réagissent aux modifications de l'environnement. Des machines sont utilisées pour l'ensemencement et pour séparer les racines des plants en préparation pour l'entreposage hivernal.

De l'avis général, la première récolte de la pépinière dépasse les attentes. Elle pourrait même produire 700 000 plants supplémentaires qui pourraient être mis en vente pour arrondir les revenus. En ce qui concerne les plans pour l'avenir, le gestionnaire





Le gérant Roddy Brown surveille l'un des quatre systèmes d'arrosage de la pépinière pendant que la machine passe au-dessus des rangées de semis de pin gris.

d'Anishnaabe Gitigewin, Roddy Brown, estime que l'essentiel est de maintenir la qualité tout en envisageant une expansion des cultures afin d'attirer la plus grande clientèle possible.

« Nous voulons diversifier nos opérations, mais nous devons le faire correctement, explique M. Brown. Nous devons posséder les connaissances requises pour réussir. Nous sommes suivis de très près par les sociétés et par d'autres intervenants et nous voulons rester à la hauteur de leurs attentes.

« Nous sommes en mesure de diversifier nos opérations de sorte que rien ne nous en empêchera quand nous serons prêts à le faire. Nous avons des gens déterminés à faire de cette entreprise un succès, mais nous avons aussi besoin de connaissances et cela viendra avec le temps. »

Le chef Reuben Cantin convient qu'une croissance continue est essentielle : « Quand nous avons fondé cette entreprise, le principal

objectif n'était pas de faire des profits. Nous cherchions plutôt à créer des emplois et des débouchés économiques viables. Cela n'a pas changé. »

Pour l'instant, l'objectif numéro un est de rembourser les frais de lancement d'Anishnaabe Gitigewin. Il est prévu de former un conseil d'administration de 10 membres qui sera chargé de déterminer comment les revenus excédentaires de cette société sans but lucratif seront dépensés dans la collectivité.

Tandis que les membres de cette Première nation sont occupés à faire de la pépinière un succès dans l'immediat, on fait déjà des plans pour l'avenir. En effet, le chef Cantin estime qu'il faudrait peut-être songer à développer des projets connexes, par exemple des contrats de collecte de cônes et de plantation d'arbres, en tandem avec la pépinière.

« Nous cherchons toujours de nouveaux débouchés qui permettront à nos membres de participer pleinement à l'économie. Un de nos plus

grands défis a été de convaincre nos gens qu'ils étaient capables d'exploiter cette entreprise. Maintenant que nous avons gagné en assurance, la porte est ouverte pour d'autres entreprises. »

Pour de plus amples renseignements sur Anishnaabe Gitigewin Corporation, contactez Roddy Brown, au 807-938-1302, ou le chef Reuben Cantin, au 807-938-6684.



Ce semis a poussé à partir d'un disque de culture Jiffy (à gauche).



Dinawo habille le corps et l'âme des jeunes



Shelley Burnham posant fièrement à côté de la dernière gamme de vêtements sport Dinawo.

Le logo de Dinawo présente en superposition un soleil levant et deux plumes d'aigle, l'une étant celle du mâle, l'autre, celle de la femelle. Selon la directrice générale, Shelley Burnham, le logo signifie « Ensemble, nous grandissons sous le même soleil et nos cœurs nous dictent la voie de nos accomplissements ».

Ce n'est pas un message traditionnel mais, pour Dinawo, la marginalité semble source de prospérité.

**« Nous travaillons pour inspirer les jeunes et pour les encourager à croire et à concrétiser leur vision. »
Shelley Burnham, directrice générale**

Dinawo, qui veut dire « vêtements » dans la langue choctaw cherokee, a débuté en 1997 dans le cadre d'une expérience de marketing menée par deux Autochtones inscrits au programme de gestion de l'Université Trent. Dinawo a vu le jour officiellement lorsque vingt t-shirts se sont vendus comme des petits pains. La compagnie a été achetée en 1988 par la société autochtone Ojistoh Management Services de Hamilton. Elle est exploitée aujourd'hui sur la réserve des Six-Nations, près de



Brantford, où elle emploie trois personnes à temps plein et cinq à temps partiel.

En règle générale, la mode autochtone évoque les franges, le daim et la broderie perlée. Les pantalons de survêtement de Dinawo et les vestes en molleton Polarfleece arborant le logo original de la compagnie semblent chose courante sur le marché d'aujourd'hui, si bien que d'aucuns en viennent à se demander ce qui fait de Dinawo

une entreprise autochtone véritable.

La réponse réside peut-être dans le fait que la compagnie a à cœur l'esprit de sa communauté.

Bien que son chiffre d'affaires ait atteint 250 000 \$ l'an dernier, Dinawo maintient qu'elle ne mesure pas le succès uniquement par ses profits. Elle fait la promotion de modèles de rôles autochtones et parraine The Seventh Generation, une émission de l'Aboriginal Peoples Television

Network, en fournissant la garde-robe.

Elle offre également à son personnel une formation dans le domaine de la vente au détail et du marketing. « Nous travaillons pour inspirer les jeunes et pour les encourager à croire et à concrétiser leur vision, affirme Mme Burnham. Voilà notre devise. »

Au fur et à mesure qu'elle se développe, Dinawo veut rendre aux communautés autochtones ce qu'elle en tire. Lorsque son site Web sera au point, Dinawo lancera un bulletin en ligne pour promouvoir le talent local et le succès d'autres personnes et entreprises autochtones. Elle travaillera également pour attirer des investisseurs autochtones afin de développer son marketing, sa distribution et ses magasins de détail.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Shelley Burnham, au 519 - 445 - 0033, ou consultez le site Web de Dinawo à www.dinawo.com.



Il existe des vêtements Dinawo pour tous les groupes d'âge.



Un programme de formation professionnelle ouvre des perspectives d'emploi et de ressourcement

« Je sens que la confiance renaît dans notre collectivité et que nos membres sont mieux préparés à se joindre à la population active. Leurs forces et capacités sont renforcées, ce qui les rend plus aptes au travail et à la vie quotidienne. »

**Mary Candline,
coordonnatrice, PPMAME**

La Première nation de Ginoogaming offre un programme de formation qui aide ses membres à profiter de l'élargissement des perspectives d'emploi dans la région.

Le Programme de perfectionnement de la main-d'oeuvre autochtone et du maintien de l'emploi (PPMAME), créé en 1996, est une approche en deux volets qui vise à éliminer les barrières à l'emploi pour les travailleurs autochtones. Le volet perfectionnement prépare les clients à occuper un emploi à temps plein à long terme, tandis que le volet maintien les aide à garder leur emploi en leur offrant des conseils et d'autres formes de soutien.

Le PPMAME a été développé avec l'aide financière de Mamo-Wichi-Hetiwin Employment and Training, le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, et le ministère des Affaires civiques, de la Culture et des Loisirs de l'Ontario. Des contributions ont aussi été faites par la Première nation de Ginoogaming, Making Ground River Development Corporation et Long Lake Forest Products.

Le centre de formation de Ginoogaming compte trois employés

qui fournissent divers services de formation et de soutien. En tout, plus de 500 clients ont participé aux programmes de formation du PPMAME. Le PPMAME offre trois options de formation. La formation de niveau 1 est un cours de préparation à l'emploi de 12 heures qui donne aux clients déjà employés une formation propre à leur poste.

La formation de niveau 2 est un cours de quatre jours conçu pour les clients qui possèdent une certaine expérience de travail. Ce cours permet aux clients d'acquérir des connaissances pratiques et de développer leur employabilité et leur explique comment chercher un emploi, gérer leur temps et rédiger un curriculum vitae.

La formation de niveau 3 est un programme intensif de six semaines qui a aidé plus de 200 participants. Beaucoup de ces clients ont peu d'expérience de travail et ont quitté l'école il y a longtemps. Ce programme de développement de l'employabilité leur enseigne les notions de base en grammaire et en mathématiques et leur montre comment chercher un emploi et rédiger un curriculum vitae. Un des principaux objectifs de ce cours est d'amener les clients à avoir davantage confiance en eux-mêmes.

Un conseiller communautaire en emploi est aussi disponible pour aider les clients à identifier les problèmes dans leur vie qui constituent une barrière à l'emploi. Ensemble, ils élaborent des stratégies pour faire tomber ces barrières.

Une fois que les clients ont trouvé un emploi, le PPMAME peut les aider à

régler les problèmes qui les empêchent de garder leur emploi. Le personnel peut intervenir auprès des employeurs pour discuter des infractions disciplinaires, aider les clients à identifier et régler les problèmes susceptibles de nuire à leur maintien en fonction et, en général, défendre leurs clients auprès des employeurs. Des services de counselling sont disponibles pour aider les clients à lutter contre l'alcoolisme et la toxicomanie, à gérer leur colère, à acquérir des connaissances de base, à gérer leurs finances et à régler leurs problèmes de logement, de transport et de garde d'enfants.

Le nombre d'emplois à Ginoogaming a augmenté de 80 % depuis la création du PPMAME. Outre son travail auprès des membres de la Première nation de Ginoogaming, le PPMAME offre aussi de l'aide ou de la formation aux membres de 23 autres Premières nations, à des Métis et à certains clients non autochtones.

« Ce programme donne des résultats très positifs, explique Mary Candline, coordonnatrice du PPMAME. Je sens que notre collectivité est en voie de guérison et que nos membres sont mieux préparés pour le marché du travail. L'accentuation de leurs points forts et l'accroissement de leurs capacités leur permettent d'acquérir les compétences dont ils ont besoin au travail et dans la vie de tous les jours. »

Pour de plus amples renseignements sur le Programme de perfectionnement de la main-d'oeuvre autochtone et du maintien de l'emploi, contactez Mary Candline au 807-876-2242 ou Cathy Meshake au 807- 876 - 2735.



Entreprises Tahgahoning :

Une coopérative agricole dans une tradition des Premières nations

L'une des exploitations agricoles autochtones les plus prospères de l'Ontario est Tahgahoning Enterprises, de la Première nation de Walpole Island, près de Wallaceburg.

Elle est l'une des entreprises les plus appréciées de celles qui sont dirigées par une collectivité.

La ferme ne comptait que 200 acres à ses débuts, il y a plus de 27 ans. Elle en compte maintenant quelque 4 700. Ce succès est principalement attribuable à la production de soja, de maïs-grain et de maïs de semence.

Mais ce n'est pas l'étendue de terres ni la production qui distingue Tahgahoning du reste. C'est une coopérative agricole organisée dans l'esprit d'une commune ou d'une entreprise coopérative, d'où l'appellation de coopérative :

- Utilisation des terres. Tahgahoning investit des sommes importantes pour la régénération et la protection des terres.
- Les membres de Walpole Island ont été consultés maintes et maintes fois avant le démarrage de l'entreprise. Les bénéfices de fin d'exercice retournent dans la collectivité par le truchement de réinvestissements et d'améliorations.
- Tahgahoning est la propriété du conseil de la Première nation Walpole Island, ce qui signifie que la collectivité de Walpole en est indirectement propriétaire. Tahgahoning loue les terres au conseil de bande.



Récolte de betteraves à sucre de Tahgahoning.

- Tahgahoning fonctionne sous l'orientation d'un conseil d'administration composé de 10 directeurs. Un comité agricole assure la liaison entre le conseil de la Première nation et le conseil d'administration. Le conseil d'administration présente des rapports annuels à la collectivité.

Pour de plus amples renseignements, veuillez communiquer avec Tahgahoning Enterprises, au 1 - 519 - 627-0881.





Un employé de Tahgahoning surveille une récolte de la ferme du haut d'une tour d'entreposage.



Photo pittoresque d'une tranchée de drainage locale.

Le coût des sols

Les riches terres agricoles de Tahgahoning créent des conditions de culture idéales, mais à un prix élevé. En raison du niveau élevé de la nappe qui entoure le lac Sainte-Claire, qui se trouve non loin de la ferme, les terres agricoles de Tahgahoning sont souvent inondées. Sans drainage approprié, l'excès d'eau bouche les espaces qui assurent l'aération du sol et finit par noyer les racines et tuer les plantes. Le directeur de la ferme Tahgahoning, Peter Hensel, estime que, pour surmonter ce problème, la ferme a dépensé plus de 1,5 million de dollars pour l'enfouissement d'un système de drainage sous plus de 3500 acres de terre, chassant l'humidité du sol. « Ce système est indispensable, affirme M. Hensel. Et c'est un investissement judicieux. Nous prenons très au sérieux nos responsabilités à l'égard des terres. La survie de notre entreprise en dépend. »

Exploitation agricole Enterprises Tahgahoning

Superficie :
environ 4 700 acres

Propriétaire :
la Première nation de Walpole Island possède 3 900 acres
Les 800 acres restants appartiennent à des familles de cette Première nation

Âge de l'exploitation :
environ 27 ans

Cultures :
maïs de grande culture, maïs de semence, soja de grande culture, soja de semence, pois de conserverie, betterave à sucre et chicorée

Betterave à sucre :
la culture expérimentale a commencé il y a trois ans sur 60 acres de terres

Maïs de semence :
planté sur 500 acres

Chicorée : première culture commerciale d'Amérique du Nord

Emploi :

cinq emplois à temps plein

Emploi saisonnier :

huit personnes employées du printemps jusqu'à l'automne; deux ou trois employés occasionnels embauchés pour deux semaines au printemps

Emplois à temps plein réels :

silo-élévateur, administration de bureau, contremaître des travaux, entretien, gestion



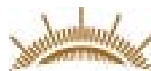
Vue à vol d'oiseau de Tahgahoning Enterprises.



**Des exemplaires supplémentaires de
cette publication peuvent être com-
mandés à l'adresse suivante :**

Affaires indiennes et du Nord Canada
25, avenue St. Clair Est
Toronto (Ontario) M4T 1M2
Tél. : 416 - 973 - 6234

Site Web : www.ainc-inac.gc.ca



Affaires indiennes
et du Nord Canada

Indian and Northern
Affairs Canada

Canada