

Message du président

SERVICES aux BANCAIRES Autochtones



«Le partenariat : clé de la réussite»

DANS CE NUMÉRO

- p. 3 BDC et les Services bancaires aux Autochtones
- p. 4 La société de développement de la bande indienne de Williams Lake devient la première à obtenir la certification ISO dans l'Ouest canadien
- p. 5 Indiana Marketing
- p. 6 Amaguk Inn : la fierté de Hopedale (Labrador)
- p. 8 Initiative de financement des entreprises autochtones
Projet pilote mené par BDC

 **BDC**
LA BANQUE QUI MISE SUR LES ENTREPRENEURS CANADIENS



Ô Grand Esprit
Qui vit dans le ciel
Montre-nous le chemin
De la paix et de la bonne entente
Aide-nous à vivre ensemble
Comme frères et sœurs

— Prière indienne pour la paix



Je suis très heureux de m'adresser à vous pour la première fois en tant que président et chef de la direction de BDC par le biais de ce bulletin. Malgré mon expérience en affaires, j'ai vite réalisé depuis mon entrée en fonction, il y a quelques mois, qu'il me reste beaucoup à apprendre sur BDC et sur ses clients.

Le marché autochtone est un bon exemple. Ayant moi-même été un entrepreneur, je sais que tous les propriétaires d'entreprise partagent les mêmes défis et les mêmes besoins. Les entrepreneurs autochtones ont, de surcroît, un accès limité aux services financiers, aux marchés et à la formation. Ils ont aussi besoin de solutions souples et innovatrices.

Heureusement, l'un des volets fondamentaux du mandat de BDC consiste à répondre aux besoins des entrepreneurs partout au pays. Il est réjouissant de constater que les activités de prêt de BDC en faveur des entreprises autochtones ont nettement augmenté l'an dernier, et que BDC prend part à de nombreuses activités, telles que les Fonds de développement des entreprises autochtones, ainsi qu'à des partenariats et à des coentreprises avec des organismes publics et privés en vue d'accroître sa présence sur ce marché.

À la source, l'entrepreneurship autochtone vise à stimuler le développement économique au sein des communautés. Pour BDC, cela



Jean-René Halde, président et chef de la direction, BDC

commence avec les jeunes appelés à devenir les entrepreneurs de demain. E-Spirit, notre concours national de plans d'affaires sur Internet pour les jeunes Autochtones, est une excellente initiative, conçue pour accroître les connaissances des étudiants du secondaire et pour les sensibiliser à l'entrepreneurship et aux occasions d'affaires, aux compétences en gestion, au commerce électronique et au support technologique. Les Cercles de crédit d'entraide sont un autre outil de développement

économique innovateur auquel BDC accorde son soutien.

On me dit que BDC vise à fournir les bons outils de démarrage aux entrepreneurs autochtones qui choisissent de lancer leurs entreprises au sein des communautés autochtones. Elle veut également être un catalyseur et un partenaire de leur réussite. C'est une approche à laquelle je souscris entièrement. J'ai confiance que l'équipe des Services bancaires aux Autochtones de BDC regroupe les meilleures ressources pour répondre aux besoins particuliers des entrepreneurs autochtones et que BDC offre à ces derniers, par l'intermédiaire de son réseau, des solutions à long terme personnalisées et flexibles. Au cours de la dernière décennie, BDC a été en mesure de fournir plus de 90 millions de dollars pour soutenir les entreprises autochtones.

Suite de la page 1

Je suis impatient d'en savoir plus sur cet important aspect de nos affaires et de notre mandat. J'ai encore beaucoup de choses à découvrir, mais je suis d'ores et déjà ravi d'appartenir à une organisation qui appuie les efforts de tous les entrepreneurs canadiens.

Jean-René Halde
Président et chef de la direction de BDC

SERVICES aux BANCAIRES Autochtones

«Le partenariat : clé de la réussite»

Notre Bulletin est publié tous les trois mois par les Services bancaires aux Autochtones.

Rédactrice en chef : Wendy MacNair
Technicienne, Services bancaires aux Autochtones
Services bancaires aux Autochtones

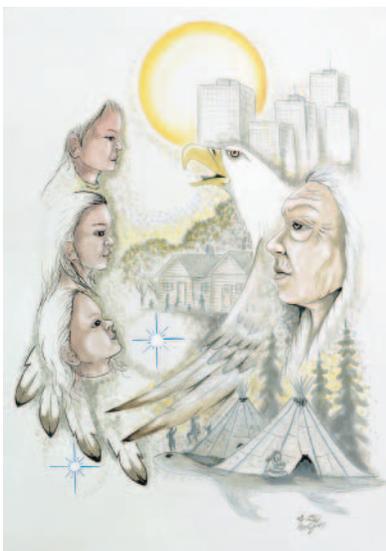
Adresser comme suit les soumissions pour publication :



Banque de développement du Canada
155, rue Carlton, bureau 220
Winnipeg (Manitoba) R3C 3H8
À l'attention de Wendy MacNair
wendy.macnair@bdc.ca
Sans frais : 1 888 INFO BDC
www.bdc.ca

Accroche-toi à ce qui est bon
Même si c'est une petite parcelle de terre
Accroche-toi à tes croyances
Même si elles se dressent tel un arbre solitaire
Accroche-toi à ce que tu dois faire
Même si cela doit te mener loin de chez toi
Accroche-toi à la vie
Même s'il te semble plus simple de tout abandonner
Accroche-toi à ma main
Même lorsque je ne serai plus à tes côtés.

– Prière des Indiens Pueblo



Mot de la rédactrice

Nous sommes très heureux de vous présenter M. Jean-René Halde, nouveau président et chef de la direction de BDC. Étant lui-même entrepreneur, M. Halde connaît bien le monde des affaires. En effet, il était propriétaire d'une entreprise avant de rejoindre les rangs de BDC. Vous en apprendrez davantage sur la vision de M. Halde à l'égard de nos clients autochtones en lisant la première page du présent bulletin.

Découvrez notre programme ISO qui aide les entreprises autochtones à devenir plus concurrentielles sur le marché mondial actuel. Connaissez les avantages de la certification ISO pour une entreprise.

Nous visiterons deux entreprises, totalement différentes l'une de l'autre, mais partageant la même vision. Toutes deux ont créé un créneau dans leur secteur d'activité respectif, la première dans le domaine des communications et du marketing, la seconde dans le secteur de l'hôtellerie et de la restauration au Labrador.

Nous avons aussi le plaisir de vous faire part d'une initiative de financement à l'intention des Autochtones élaborée par quatre jeunes femmes de BDC. Amorcée d'abord comme projet pilote à Winnipeg pour aider les entrepreneurs autochtones du Manitoba à réaliser leur rêve de devenir propriétaires d'entreprise, cette initiative s'est étendue aux villes de Regina et de Saskatoon, et la réalisation d'autres projets pilotes est prévue dans un avenir proche.

Bonne lecture !

Wendy MacNair





BDC et les Services bancaires aux Autochtones

par Jim Richardson, directeur national, Services bancaires aux Autochtones

Comme le rappelle M. Halde dans l'article de tête du présent numéro, le mandat de BDC est de répondre aux besoins des PME au Canada. Afin d'aider le personnel de BDC à comprendre les défis particuliers que doivent relever les entrepreneurs autochtones, un service distinct a été créé à leur intention. L'effectif de ce service regroupe des Autochtones provenant de diverses collectivités au pays. Ces personnes connaissent donc mieux que quiconque les obstacles que doivent surmonter les Autochtones à la recherche de financement pour démarrer ou faire croître leur entreprise. Nous comprenons les problèmes singuliers auxquels de nombreux Autochtones font face, et cette compréhension est importante pour nous aider à desservir marché.

Notre équipe de professionnels autochtones et le personnel des succursales locales visitent un grand nombre d'entreprises autochtones, de collectivités et d'organismes au Canada afin de faire la promotion de nos produits et de nos services et de mieux saisir les problèmes et les préoccupations de chacune de ces collectivités pour obtenir du financement. Puisqu'ils travaillent avec le personnel des succursales locales, nos employés autochtones connaissent

bien le rôle que joue BDC en matière de financement et de consultation ainsi que ses répercussions positives sur les entreprises canadiennes de toutes les régions du Canada. Les entrepreneurs autochtones ont profité des produits de BDC Consultation, comme nos Stratégies de croissance et notre programme permettant d'obtenir la certification ISO. Nous avons réussi à élargir notre portefeuille de prêts au sein du marché autochtone. Néanmoins, comme société axée sur les affaires, nous savons que nous ne pouvons accepter toutes les demandes de prêt. Lorsque nous ne pouvons approuver un prêt, nous en expliquons la raison à notre client. Dans certains cas, nous orientons les entrepreneurs vers une autre institution financière, ou nous trouvons un partenaire pour gérer le risque associé à un prêt potentiel.

On doit en faire plus pour favoriser le développement économique autochtone. BDC a décidé d'agir en ce sens en mettant en œuvre un grand nombre de projets à l'intention du marché autochtone. Chez BDC, nous connaissons les problèmes à surmonter lorsqu'on se trouve en terrain vierge. Aussi, les produits et les services que nous avons élaborés pour mieux satisfaire aux exigences du marché témoignent de notre préoccupation

constante à répondre aux besoins de nos clients, les PME. Cependant, pour reprendre les paroles de Yogi Berra, célèbre joueur de baseball : « Les coups de circuit d'hier ne nous feront pas gagner le match d'aujourd'hui. » La BDC se soucie de sa clientèle et nous améliorons sans cesse notre capacité à répondre aux besoins des PME. Nous continuerons de sensibiliser notre personnel partout au pays et d'offrir des produits et des services qui aident les entreprises autochtones à croître.



Quand tu vas à la chasse, n'entre pas dans la forêt le fusil à la main en tirant sur tout ce qui bouge. Observe le gibier, familiarise-toi avec son habitat, apprends à connaître ses habitudes et traite-le avec respect.

– Paroles d'un Aîné

La société de développement de la bande indienne de Williams Lake

devient la première à obtenir la certification ISO dans l'Ouest canadien



De gauche à droite : Renata King, associée, Groupe-conseil, succursale de BDC à Kelowna, Joy Playford, directrice régionale, Marchés spéciaux, succursale de BDC à Kelowna, chef Willie Alphonse Jr. et Jason Gordon

Sugar Cane Development Corporation (SCDC), détenue et exploitée par la bande indienne de Williams Lake, a décroché la certification ISO 9001:2000, devenant ainsi la première société de développement propriété d'une bande indienne à obtenir la certification de l'Organisation internationale de normalisation dans l'Ouest canadien.

SCDC offre des services de gestion de projet et d'entreprise, en plus de services-conseils et de soutien administratif. L'entreprise s'est engagée dans le processus de gestion de la qualité ISO avec l'aide de BDC Consultation, le plus important fournisseur canadien de services de consultation ISO.

Reconnaissant l'occasion et l'importance du développement commercial autochtone, Entreprise autochtone Canada a fourni le financement nécessaire pour amorcer le projet.

« L'instabilité associée aux entreprises détenues par une bande, qu'elle soit réelle ou perçue, a toujours nui à leur réussite, explique Jason Gordon, directeur général de SCDC. La norme ISO nous fournit les systèmes et les méthodes qu'il nous fallait pour accepter notre responsabilité envers nos clients. Elle nous rend également plus efficaces et plus concentrés dans

le cadre de nos activités de tous les jours. »

La certification ISO a aidé SCDC à de nombreux égards :

- Stabilité de l'administration et de la direction – Le système de gestion de la qualité ISO établit des directives précises pour chaque poste, en plus de documenter tous les revenus et les dépenses, assurant une gestion efficace des budgets. Le système élimine la confusion qui peut accompagner un changement de personnel ou une phase d'expansion de l'entreprise.
- Responsabilité envers la collectivité – SCDC doit pouvoir rendre des comptes aux membres de sa collectivité. ISO fournit un système, vérifié par un tiers, qui permet de répondre aux questions et aux préoccupations de la collectivité selon des principes et des procédés d'affaires établis pour l'entreprise.
- Financement de projet / investissement – La certification ISO confère une crédibilité accrue à la direction de SCDC, facilitant du coup la conclusion de partenariats et l'obtention de financement pour des projets.

- Perception du public – Le système de gestion de la qualité ISO indique que SCDC exerce ses activités de manière responsable afin de conserver sa certification.

« Notre objectif est de faire de SCDC une force économique prépondérante dans la région du Cariboo, fait remarquer M. Gordon. La certification ISO était une étape incontournable, puisqu'elle établit les conditions de base de nos activités et rend la bande plus crédible et plus concurrentielle. »

Lorsqu'on lui a posé des questions au sujet du processus d'implantation et de la valeur de la certification ISO pour l'entreprise et la bande, le chef Willie Alphonse Jr. a commenté que ça (la certification ISO) leur avait apporté une crédibilité accrue non seulement auprès du secteur privé et des investisseurs prospectifs qui envisagent un partenariat avec la bande indienne de Williams Lake mais également au sein de la communauté et des autres Premières Nations. Le chef dit que « la certification ISO est une façon pour nous de respecter la force du changement pour les générations à venir » .

« C'est un atout non négligeable pour SCDC et la bande indienne de Williams



Indiana Marketing

À gauche : service Production

Fondée en 1991, Indiana Marketing est une agence de communication et de marketing à services complets, propriété de la nation Huron-Wendat et située dans la réserve Huron-Wendat de Wendake, à seulement 15 minutes du centre-ville de Québec. L'entreprise offre des services de conception graphique, d'impression, de communication et de marketing, en plus de services Internet.

Indiana Marketing est un exemple de réussite d'une petite entreprise. Passée de quatre à douze employés, l'entreprise emploie principalement des diplômés universitaires dans des domaines comme les sciences politiques, l'administration des affaires, les arts visuels, le marketing, les communications et le journalisme. À ces spécialistes en communication et marketing s'ajoutent des professionnels multidisciplinaires qui excellent dans leurs domaines respectifs, par exemple, la programmation informatique, le développement des marchés, la conception graphique, les relations publiques, la rédaction et la traduction.

Le produit phare de l'entreprise est un répertoire d'entreprises et de communautés autochtones publié une fois l'an pour les provinces de l'Atlantique, les Prairies et le Nord, ainsi que les provinces du Québec, de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. Chaque répertoire dresse la liste des réserves et des entreprises des Premières nations, des villages inuits et des établissements métis de la région. Les répertoires renfer-

ment des cartes, des notes historiques, des données démographiques, des renseignements sur les secteurs d'activité, les services et les infrastructures de chaque communauté, une liste des entreprises spécialisées et des programmes fédéraux et provinciaux destinés aux entrepreneurs autochtones.



Vincent Levesque, président

Devenus une source de référence précieuse partout au Canada, les répertoires sont considérés comme des outils importants par tous ceux et celles qui participent au réseau des entreprises autochtones. Ils permettent de trouver facilement des renseignements fiables et à jour sur les entreprises autochtones du Canada. Indiana a publié son premier répertoire en 1996 pour le Québec. Cette publication a connu un énorme succès. L'entreprise a donc répété l'expérience et produit des éditions pour l'Ontario et les Prairies en 2000, puis pour les provinces de l'Atlantique et de la Colombie-Britannique en 2005. Une édition pour le Nord du Canada est prévue pour 2006.

Les répertoires sont des outils d'information complets pour toutes les entreprises autochtones sur le marché de leur région et province, de même que pour les entrepreneurs non autochtones désireux de rejoindre ce marché. Chaque répertoire contient les plus récents renseignements disponibles. Cet excellent produit, qui trace un portrait fidèle de l'histoire et de l'économie des Premières nations de l'ensemble du pays, exerce également une influence positive sur la façon dont ceux et celles qui travaillent avec le secteur des affaires autochtones perçoivent les entrepreneurs autochtones dans le cadre du développement et de la croissance économique.

Les exemples d'entreprises autochtones qui éprouvent de la difficulté à rembourser leurs prêts commerciaux sont nombreux. Mais la souplesse des produits financiers de la Banque de développement du Canada, qui s'adaptent à la capacité de remboursement du client, a aidé Indiana Marketing à assurer la distribution de ses répertoires à toutes les entreprises, associations et organisations du Canada. Cette distribution complète a permis à Indiana d'effectuer une pénétration maximale du marché et de donner à son produit une visibilité optimale. Le succès obtenu facilitera le développement futur du produit en permettant à Indiana d'investir dans la publicité sans avoir à demander de financement gouvernemental ou public.

Suite à la page 6

Suite de la page 5

Indiana Marketing participe également à des colloques et à des foires commerciales afin de faire connaître l'entreprise et ses produits et de créer de nouveaux partenariats et de nouvelles occasions d'affaires. En faisant la promotion de ses répertoires partout au pays, Indiana rehausse le rendement du capital investi des annonceurs, qui profitent d'un lectorat et d'une renommée accrue, créant une situation avantageuse à la fois pour le produit et pour ses partisans.

Pour en savoir plus sur les répertoires d'entreprises et de communautés autochtones et sur les services de marketing d'Indiana Marketing, composez sans frais le 1 866 333-2332.

Suite de la page 4

Lake, observe Renata King, associée directrice au Groupe-conseil de BDC. Pour réussir, les entreprises autochtones doivent pouvoir faire concurrence sur un marché mondial où la qualité de la direction, des produits et des services est essentielle au succès. »

Mme King note également que la certification ISO donne à SCDC et à la bande indienne de Williams Lake le statut d'une organisation se situant au plus haut niveau de responsabilité. « La mise en œuvre d'un système de qualité reconnu à l'échelle internationale est cruciale pour SCDC, parce qu'elle l'aidera à attirer des placements et à élargir ses activités ce qui profitera à la bande, à ses membres et à la collectivité de Williams Lake, selon Mme King. L'obtention de la norme ISO en 14 mois n'a pas été une mince tâche, ajoute-t-elle, et nous félicitons le chef et le conseil de leur vision et de leur détermination à faire de la bande indienne de Williams Lake un chef de file de la communauté autochtone. »

Amaguk Inn : la fierté de Hopedale (Labrador)



En 1997, lorsque le seul hôtel de Hopedale (Labrador) a fermé ses portes, il n'y avait pas d'autre hébergement pour accueillir les visiteurs de cette petite communauté reculée de 700 âmes. Mais le désarroi de la communauté a vite cédé à l'enthousiasme de Patricia Pottle, une entrepreneure locale, qui y a vu une belle occasion d'affaires.

À l'époque, Mme Pottle était déjà une femme d'affaires accomplie. Deux ans plus tôt, déplorant l'absence d'un point de vente pour l'artisanat produit par les habitants de la communauté, elle ouvrait le D.J. Gift Shop Ltd. Comme le dépanneur local fermait, elle a eu l'idée de faire construire un bâtiment qui accueillerait à la fois le dépanneur et la boutique d'artisanat. L'entreprise a été couronnée de succès et, en 2003, elle faisait agrandir le bâtiment pour faire face à l'importante croissance des ventes.

Lorsque l'hôtel a fermé, Mme Pottle a sauté sur l'occasion et, avec l'aide de l'Agence de promotion économique du Canada atlantique, elle a entrepris la construction du Amaguk Inn, un hôtel

de 12 chambres offrant toutes les commodités. L'établissement comprend un bar-salon et un restaurant, en plus d'être un point de ravitaillement local en pétrole et gaz naturel. Le mari de Mme Pottle exploite une entreprise de tourisme d'aventure et fournit des services d'entretien à l'hôtel.

« Notre communauté a beaucoup à offrir aux visiteurs, mais il faut pouvoir les héberger, explique Mme Pottle. Nous croyons que le nouveau statut juridique du gouvernement inuit du Labrador s'accompagnera d'une augmentation de l'achalandage et du développement touristique. Je vois cet hôtel comme un service que je rends à la communauté. »

C'est Hopedale que le nouveau gouvernement autochtone a récemment choisi comme siège en vertu de l'Accord sur des revendications territoriales. Mme Pottle est persuadée que cette désignation amènera davantage de visiteurs dans la communauté et prévoit maintenant agrandir l'hôtel pour y ajouter six nouvelles chambres et une salle de réunion polyvalente, en

Suite à la page 7

Suite de la page 6



plus d'équiper la cuisine d'un comptoir pour les commandes à emporter destiné à la communauté locale. Le nombre des employés devrait passer de six à dix.

« L'attention suscitée par le nouveau gouvernement inuit du Labrador devrait nous apporter encore plus de conférences et d'assemblées, souligne Mme Pottle. Nous aurons besoin de plus de chambres et d'employés pour répondre aux besoins des visiteurs. »

La Banque de développement du

Canada (BDC) a accordé à Mme Pottle un prêt qui l'a aidée à mettre en œuvre ses projets d'agrandissement. Entreprise autochtone Canada (EAC) a contribué à une partie des dépenses en capital et d'ingénierie, et Affaires indiennes et du Nord canadien a participé au projet global.

« Je suis reconnaissante à BDC et à EAC de l'aide qu'ils ont apportée à la réalisation de ce projet, indique Mme Pottle. Ils m'ont aidée à agrandir la boutique de cadeaux, le dépanneur et l'hôtel. Mieux logés, les visiteurs sont plus nombreux et restent plus longtemps, ce dont profitent les artistes locaux qui font de l'artisanat autochtone. »

Mme Pottle est particulièrement fière des emplois créés par son entreprise. « Je souhaite que notre communauté continue de se développer avec le gouvernement inuit du Labrador et j'espère contribuer à son succès en offrant ces

services et en donnant des possibilités d'emploi aux gens d'ici », conclut-elle.

Zeta Dyke, directrice de comptes à Cornerbrook, explique : « Notre relation avec Mme Pottle a débuté en 2003 lorsqu'elle est venue nous voir pour obtenir du financement en vue de l'agrandissement de sa boutique de cadeaux et de son dépanneur. Nous avons été impressionnés par le succès qu'elle avait déjà connu et par ses projets d'expansion. Depuis, nous avons contribué à financer l'agrandissement de son hôtel. Nous entretenons d'excellentes relations avec cette cliente et nous comptons maintenir longtemps ce partenariat fructueux. »

Titulaire d'un baccalauréat en enseignement, Patricia Pottle possède dix ans d'expérience comme chef d'entreprise. Elle détient également un certificat en cuisine et accueil du Nord et un certificat en gestion d'hôtel et de restaurant.

Solutions de BDC Financement :

Terrains et immeubles

Si votre entreprise est trop à l'étroit dans ses locaux ou que vous en avez assez de louer, BDC peut vous aider à financer l'achat d'un immeuble ou d'un terrain et vous proposer des moyens pour maximiser ce placement. Nous offrons des solutions de financement conçues sur mesure et nous vous faisons profiter de notre vaste expérience en immobilier.

Possibilités de financement

- Achat de terrains et d'immeubles;
- Construction de nouveaux locaux;
- Agrandissement de locaux existants;
- Réapprovisionnement du fonds de roulement épuisé par les coûts de construction;
- Services-conseils afin de tirer le maximum du nouvel espace.

Pourquoi choisir BDC?

- Financement à long terme pouvant s'étendre sur 20 ans;
- Un pourcentage plus élevé de financement libère le fonds de roulement, qui peut servir à financer d'autres projets;
- Options de remboursement progressif ou saisonnier, selon la situation du fonds de roulement;
- Possibilité de reporter les versements de capital après le déménagement;
- Tranquillité d'esprit; lorsque des garanties personnelles sont nécessaires, les actifs non commerciaux ne sont pas pris en garantie.



« La route la plus longue que tu devras emprunter au cours de ta vie est le chemin sacré qui mène de ta tête à ton cœur. »

– Paroles d'un Aîné

Initiative de financement des entreprises autochtones

Projet pilote mené par BDC

Par Bernadette Harrison, représentante, Services bancaires aux Autochtones, BDC



En août 2004, l'équipe des Services bancaires aux Autochtones de BDC lançait une stratégie de marketing pour l'Ouest canadien. Dans le cadre de cette stratégie, quatre femmes autochtones énergiques, toutes employées de BDC, élaboraient un nouveau projet pilote pour le Manitoba. L'objectif de cette stratégie de marketing était de rehausser le profil de BDC et d'accroître son rayon d'action sur le marché autochtone manitobain. Des séances d'information se sont tenues à Winnipeg (Manitoba) avec différents organismes autochtones et non autochtones desservant le marché autochtone. Des activités de réseautage ont également été organisées à l'intention des entrepreneurs autochtones.

En novembre 2004, deux membres de l'équipe, Bernadette Harrison et Cheryl Watson, ont à nouveau lancé cette initiative de marketing mais cette fois en Saskatchewan. L'équipe est représentée par Ryan McLean à Regina et par Beverley Lasuita à Saskatoon. Nous continuons de travailler en étroite collaboration avec les membres de l'équipe du Manitoba et de la Saskatchewan, tissant des liens et promouvant les produits et services de la BDC auprès des organismes et des clients potentiels autochtones. Nous prévoyons d'autres projets pilotes en Alberta et en Colombie-Britannique.

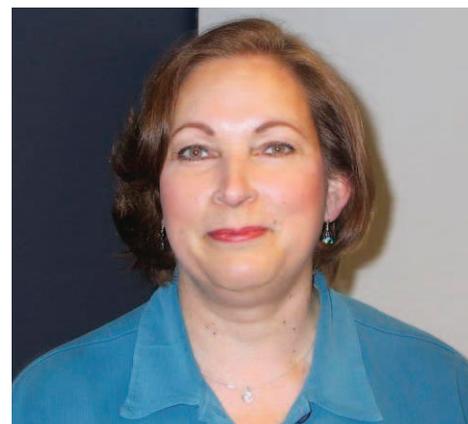
L'équipe des Services bancaires aux Autochtones de BDC s'est donné pour objectif de faire connaître nos produits et services dans la communauté autochtone. Les représentants de l'équipe de marketing autochtone travailleront en étroite collaboration afin de sensibiliser les communautés en participant à des conférences, à des foires commerciales et à d'autres événements sociaux.

Si vous êtes un entrepreneur autochtone intéressé à créer une entreprise ou si vous avez déjà une entreprise, veuillez communiquer avec un membre de notre équipe. Nous évaluerons soigneusement votre proposition pour déterminer si nous pouvons vous aider ou, si nous ne pouvons donner suite à votre demande, nous serons heureux de vous conseiller ou de vous orienter vers une autre source de financement.

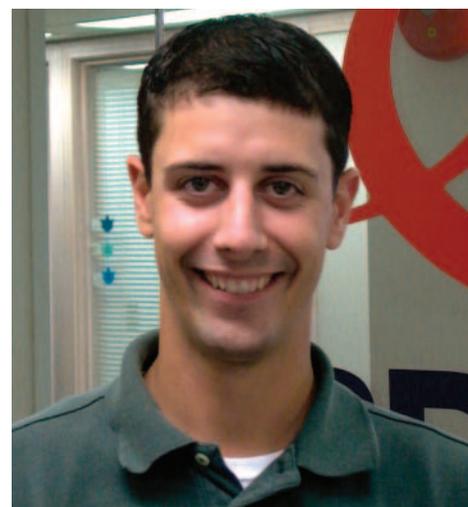
Notre équipe s'est fixé des critères élevés d'excellence en matière de satisfaction de la clientèle, de développement des affaires et de promotion de BDC sur le marché autochtone.

Pour en savoir plus sur cette initiative au Manitoba et en Saskatchewan, veuillez communiquer avec Bernadette Harrison au (204) 983-4477 ou Cheryl Watson au (204) 983-3993. Dans l'Ouest canadien, veuillez appeler Elizabeth Buha au (780) 495-7294.

Debout, de gauche à droite : Cheryl K. Watson, représentante, Services bancaires aux Autochtones, BDC et Alyssa Reid, directrice de comptes, succursale de Winnipeg, BDC; assises, de gauche à droite : Monica Allen, directrice principale, Prêts, succursale de Winnipeg, BDC et Bernadette Harrison, représentante, Services bancaires aux Autochtones, BDC.



Beverley Lasuita, agente, Service à la clientèle, Saskatoon, BDC



Ryan McLean, directeur de comptes, Développement des affaires, Regina, BDC