

Cercles de lumière

avril 2001 – n° 11

Haida Gwaii Guitars

Instruments de musique ou œuvres d'art?

par Ruth McVeigh

Deux jeunes frères autochtones vivant à Vancouver sont à acquérir une grande renommée au sein de l'industrie de la musique, non pas comme joueurs de guitare, mais plutôt en tant que fabricants. **Greg Williams**, âgé de 28 ans, qui est président d'Haida Gwaii Guitars, son frère **Chris**, âgé de 31 ans, **Mark Vantaa**, 31 ans, et **Robert Bustos**, 29 ans, sont partenaires égaux dans l'entreprise. La passion pour la musique, l'amour des objets d'art et une curiosité pour les guitares de qualité supérieure ont incité les quatre musiciens à se lancer dans la fabrication de cet instrument de musique.

Le quatuor cumule 15 années d'expérience. Les frères Williams ont appris le métier de luthier en travaillant pendant près de un an chez Guitares Larrivée et en suivant des cours à l'American School of Luthier à Healdsburg, en Californie. M. Vantaa, le plus expérimenté du groupe, a étudié au collège Douglas et a occupé un poste de superviseur chez Guitares Larrivée. Pour sa part, M. Bustos a été initié au métier par **Neil Douglas** et a aussi été à l'emploi de Guitares Larrivée.

Haida Gwaii Guitars ne fabrique pas que des instruments de musique qui se distinguent par leur structure et leur son; elle conçoit de véritables œuvres d'art. Plusieurs entreprises assurent la mise en marché des guitares; c'est le cas du Centre d'emploi et de formation des Premières nations, de Fournier Communication Art Inc.



Partout au pays, les entreprises que fondent les jeunes entrepreneurs autochtones stimulent la création d'emplois et le développement économique à l'échelle locale et nationale. L'alimentation, la mode, la production vidéo, le transport et la haute technologie ne sont que quelques secteurs où les jeunes entrepreneurs dynamiques commencent à s'imposer.

et de Premonitions, un service chargé de commercialiser des produits haut de gamme créés par des artistes autochtones sur la côte Ouest, sous la supervision de la Spirit Wrestler Gallery, à Vancouver. Les luthiers confectionnent leurs instruments en alliant travail soigné et matériaux de qualité au design et au style propres à la côte Nord-Ouest. Chaque guitare est évaluée à plus de 3 000 \$.

En collaboration avec des artistes de renom, comme **Patrick Wesley**, **Ed** et **Faye Russ**, **Bill Bellis** et **Randy Pryce**, les quatre concepteurs fabriquent sur mesure des guitares uniques en utilisant le cèdre, l'épinette, d'autres bois

« Instruments de musique... »
suite à la page 2



Affaires indiennes
et du Nord Canada

Indian and Northern
Affairs Canada

Canada

« Instruments de musique... »
suite de la page 1

durs, la nacre, l'ormeau, l'argent, l'or et la peinture. Ils ont choisi d'orner l'instrument de dessins traditionnels haïdas représentant notamment le corbeau, l'aigle, l'épaulard, le loup, la grenouille, le colibri et des créatures mythiques. Fabriquées en une seule pièce, les caisses de guitare sont faites de bois dur, plus précisément d'épinette de Sitka et de cèdre récupérés provenant du territoire haïda gwaii, dans l'archipel de la Reine-Charlotte. Les fabricants façonnent les touches dans le bois d'ébène et le manche, dans l'acajou. Sur le chevalet d'ébène, ils reproduisent le canoë côtier traditionnel. Les gravures exquises, les éléments décoratifs et la sculpture qui enjolivent la guitare font la fierté de tout musicien. « Le style propre à chaque

guitare montre que la culture autochtone ne se limite pas à la musique et à l'art. La conception s'inspire des traditions autochtones, qui évoquent entre autres l'importance d'être à l'écoute de ses ancêtres, de vivre en harmonie avec la nature et de redonner à la terre généreuse ce qu'on y a puisé afin de trouver l'équilibre », explique Greg Williams.

Le quatuor a généreusement offert à **Sarah McLachlan**, chanteuse et auteure primée, une guitare Haida Gwaii en guise de reconnaissance pour son rôle d'ambassadrice dans l'industrie canadienne de la musique. Voilà l'occasion idéale pour les entrepreneurs d'être sous les feux de la rampe! Chose curieuse, ils en ont décidé autrement. « C'est à Sarah McLachlan que revient la décision de révéler la provenance de sa guitare. Nous n'en demandons pas davantage », affirme le président de l'entreprise.

Il faut allouer deux mois pour la confection d'une guitare. Et pour ce faire, les habiletés de chaque membre de l'équipe sont mises à contribution. MM. Vantaa et Bustos sont responsables de la production. Les frères Williams, quant à eux, prennent en main la finition et le travail artistique en plus de s'entretenir avec les futurs acquéreurs pour créer un instrument personnalisé.

En activité depuis un an, l'entreprise a imaginé 23 modèles de guitare. Chaque guitare est le mariage parfait de l'art et du bois, donnant ainsi lieu à un concept tout à fait unique.

Pour en savoir davantage sur l'entreprise, vous pouvez visiter la Spirit Wrestler Gallery, à Vancouver, ou encore consulter le site Web à l'adresse www.premonitionarts.com. ✨

Pow-wow Figurines De bons débouchés pour des figurines

par Shannon Beauchamp

Ruth Peters, une femme de 22 ans membre de la Première nation de Soda Creek, et son mari **Mike** se sont étroitement liés avec des adeptes de pow-wow, un réseau qui contribuera certes à la prospérité de l'entreprise qu'ils ont choisi de lancer.

Vivant actuellement à Kamloops, en Colombie-Britannique, le couple fabrique des figurines qui représentent des membres des Premières nations arborant un costume de pow-wow. Pour concrétiser leur projet, Ruth et Mike Peters ont obtenu un financement de 6 000 \$ issu du Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes Inuits et les jeunes des Premières nations d'Affaires indiennes et du Nord Canada ainsi que du portefeuille consacré aux jeunes Autochtones dans la région centrale intérieure, dont la Société d'aide au développement des collectivités assure la gestion. Ils ont ensuite utilisé ces fonds pour couvrir les frais d'exploitation de leur entreprise et pour se munir d'un ordinateur. Maintenant qu'ils jouissent d'un accès à Internet, ils sont

à concevoir un site visant à faire connaître et à vendre leurs poupées sur un marché plus vaste.

Pour l'instant, leurs figurines ont attiré le regard de clients tels que les musées, les galeries d'art et les casinos. Récemment, le couple s'est engagé à confectionner six poupées, qui s'ajoutent à l'exposition permanente du Secwepemc Museum and Heritage Park.

Aidés et judicieusement conseillés par **Brenda Eaton**, une entrepreneure de Castlegar, en Colombie-Britannique, Ruth et Mike Peters se sont consacrés corps et âme à la mise sur pied de leur entreprise et à l'accroissement de leur capacité d'autofinancement.

Ruth Peters est l'une des 3 311 jeunes des Premières nations qui ont bénéficié du Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes Inuits et les jeunes des Premières nations d'Affaires indiennes et du Nord Canada en 1999-2000. Pour en savoir davantage sur le Programme, veuillez communiquer avec votre bureau régional d'Affaires indiennes et du Nord Canada.



Les figurines que conçoivent les Peters ont conquis un marché en constante évolution.

Vous pouvez également consulter le site Web du Ministère à l'adresse www.ainc-inac.gc.ca/jeunesse-youth; vous y trouverez le numéro de téléphone de l'institution financière autochtone le plus près de chez vous. ✨

Shannon Beauchamp, Autochtone d'ascendance ojibway, travaille au sein d'Affaires indiennes et du Nord Canada.

Le maïs blanc : à la conquête des grands marchés

par Raymond Lawrence

En cette période de l'année, la demande de maïs blanc traditionnel connaît une subite remontée. Les gens veulent un bon potage de maïs bien chaud et nourrissant pour chasser les derniers frissons de l'hiver.

Voilà qui tient **Scott Hill** en haleine. En effet, M. Hill a choisi de prendre la relève de l'entreprise agricole qu'ont établis ses parents dans la réserve des Six-Nations de la rivière Grand. Son père doutait que le petit passe-temps qu'il pratiquait depuis plusieurs années puisse devenir un véritable gagne-pain. Mais le jeune entrepreneur a réussi à le convaincre du contraire.

Dès le départ, M. Hill a dû relever un défi de taille : apprendre de sa mère l'art de confectionner le pain de maïs traditionnel. Depuis, il a modifié la recette originale pour lui donner un cachet personnel, en utilisant des poids et des mesures précis. Ainsi, il connaît avec exactitude le contenu d'une fournée, précision que ne lui permettait pas l'ancienne méthode du à-peu-près.

Grâce à son entreprise baptisée Hill's Native Foods, M. Hill voue son temps à la culture du maïs blanc. Toutefois, ce sont des valeurs profondément ancrées qui lui procurent sa motivation au travail. « Je suis né dans un milieu où les traditions sont très importantes, et ce que je fais représente beaucoup pour moi, dit-il. Je suis tout à fait conscient que nous avons perdu beaucoup. Je retire néanmoins une grande fierté de mon travail, parce que je perpétue la tradition. »

M. Hill consacre à la production du maïs blanc moins du quart de ses terres agricoles, qui s'étendent sur 30 hectares. Cette superficie est suffisante pour répondre aux besoins annuels des consommateurs. « Les activités agricoles sont vraiment prospères. L'hiver est une saison fort occupée, puisque, par temps froid, les gens réclament leur potage de maïs. De plus, mes ventes augmentent quand les gens profitent des congés fériés des États-Unis pour revenir dans la réserve », observe-t-il.



Scott Hill en compagnie de son fils de cinq ans, Austin.

La récolte du maïs blanc est peu fructueuse contrairement à celle des produits issus de plusieurs années de recherche et de développement et à celle des produits hybrides, c'est-à-dire d'autres types de maïs connus sur le marché. Selon M. Hill, la production du maïs blanc peut être jusqu'à 90 % inférieure à celle notamment du maïs commun utilisé pour nourrir le bétail.

Le maïs que cultive M. Hill doit sa saveur unique à une méthode de préparation qui a fait ses preuves. « Le maïs cuit dans des cendres de bois dur de façon à éliminer la pellicule coriace qui l'enveloppe. Voilà le secret de la saveur et de la couleur du produit final, ajoute-t-il. De plus, le maïs absorbe plusieurs éléments nutritifs contenus dans les cendres. » Ce mode de cuisson produit du maïs lessivé, ingrédient principal du potage de maïs dont se régalaient les Mohawks.

« Actuellement, j'offre deux produits : le maïs lessivé, vendu dans des sacs de deux litres, et le pain de maïs blanc. À Six-Nations, je fais affaire avec sept magasins et cinq restaurants. J'ai su conquérir le marché au bon moment, juste avant qu'il disparaisse complètement. » Âgé de 27 ans, M. Hill veut pénétrer le marché non autochtone en général et celui des Premières nations avoisinantes. Même si, jusqu'à maintenant, personne n'a envisagé sérieusement ce débouché, l'homme d'affaires connaît bon nombre de mets ethniques qui ont remporté un succès international grâce à un travail assidu et à une clientèle bien ciblée.

Pour plus de renseignements, vous pouvez communiquer avec Scott Hill au (519) 445-0912. ★

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

Le rêve d'un jeune entrepreneur

par Annabelle Dionne

Un jeune entrepreneur attikamek a eu la chance de voir son rêve se réaliser. En effet, il a donné naissance à une station-service qui se distingue par la variété des services qu'elle offre.

Wemogaz, une station-service associée à Sonerco, a ouvert ses portes en février 2000, devenant ainsi la deuxième entreprise privée de la collectivité attikamek à Wemotaci, au Québec. Le projet de lancer un tel commerce avait germé dans la tête de **Christian Boivin** il y a de cela près de quatre ans. Après s'être allié à **André Ambroise**, M. Boivin a commencé à concrétiser son rêve. Grâce à la détermination des deux partenaires, Wemogaz est maintenant en pleine expansion.

La station-service, qui abrite un dépanneur, est en mesure d'offrir différents produits et services appréciés de tous. Des articles de chasse et pêche aux cassettes vidéo, d'une mini-boulangerie à un coin souvenirs, sans oublier l'huile à chauffage, Wemogaz a réuni toutes les conditions gagnantes pour exister encore de nombreuses années. « Nous approvisionnons en huile à chauffage plus de 125 habitations dans la collectivité. De plus, nous avons conquis un grand nombre de pourvoyeurs et de compagnies forestières. Au rythme où vont les choses, les profits annuels de l'entreprise dépasseront largement nos prévisions », souligne M. Ambroise.

Avant la mise sur pied de Wemogaz, les membres de la collectivité devaient se rendre à La Tuque pour s'approvisionner en essence, ce qui représentait près de deux heures de route. « L'essence y était beaucoup moins chère. En ouvrant la station, nous voulions offrir des prix compétitifs pour que la population s'intéresse à nos produits », fait remarquer M. Boivin. Aujourd'hui, c'est plus que chose faite. « La collectivité éprouve même un sentiment de fierté à l'égard de la compagnie », poursuit-il.

Cette réussite, M. Ambroise l'attribue à la persévérance dont ils ont fait preuve, son partenaire et lui. « Pour réussir, tu

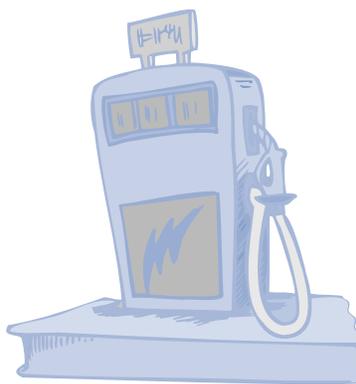


dois solliciter l'aide des gens jusqu'à ce que tes désirs se réalisent. » MM. Boivin et Ambroise se sont acharnés pour obtenir tout le financement nécessaire à la réalisation de leur rêve en soumettant

plusieurs demandes de subvention. Ils sont parvenus à amasser plus de 460 000 \$ en prêts et subventions.

Actuellement responsables de huit employés, dont cinq à temps plein, les deux propriétaires se lèvent de bon matin pour ouvrir chaque jour le commerce dès 6 h 30 et accueillent les derniers clients à 23 h. MM. Boivin et Ambroise ont la volonté de réussir et, pour ce faire, ils conviennent de la nécessité de consentir des sacrifices.

C'est sans doute un peu grâce à leur engagement que, le 20 juin dernier, la Société de crédit commercial autochtone leur a décerné la mention de reconnaissance pour la nouvelle entreprise s'étant le plus démarquée. « Notre prochain objectif est d'obtenir le prix de la meilleure entreprise de l'année », lance M. Ambroise en riant. ✨



Virtual Circle

Une communauté virtuelle bien réelle

par Karin Lynch

« **G**uidés par notre esprit de collaboration, notre force et notre intuition, nous ne pouvons que réussir. » Voilà un extrait tiré du site Virtual Circle, une cybercommunauté autochtone qui connaît un succès indéniable.

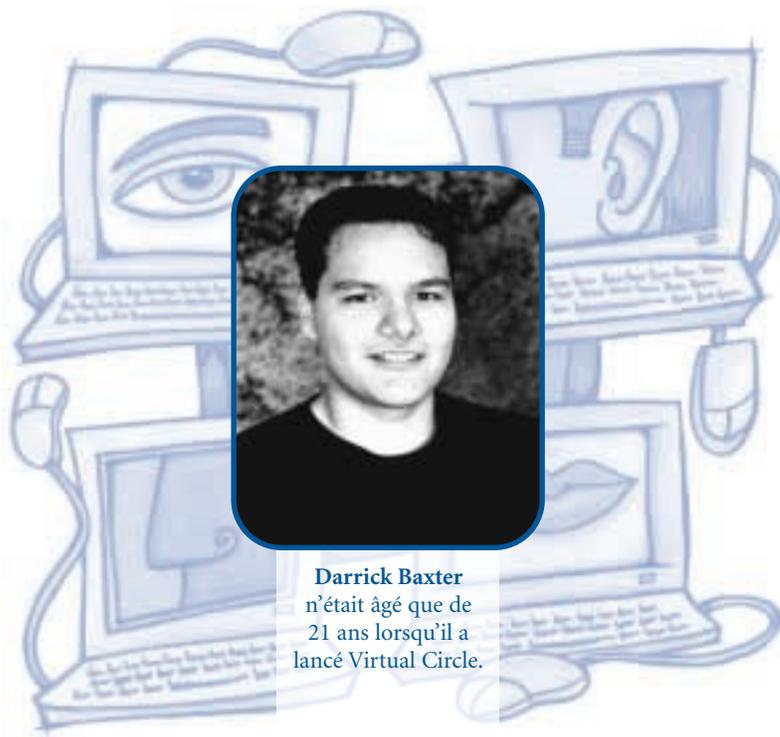
Virtual Circle est le fruit du travail de **Darrick Baxter**, un membre de la Première nation de Martin Falls, près de Thunder Bay. Âgé de 25 ans, M. Baxter vit et travaille à Winnipeg. « L'idée m'est venue lorsque je fréquentais l'école secondaire. À l'époque, les travaux informatiques meublaient mon quotidien. Je savais l'importance que revêt la notion de *communauté* pour les Premières nations. Aussi me semblait-il tout à fait naturel de bâtir une communauté virtuelle par laquelle la perspective autochtone serait présentée en toute authenticité », de dire M. Baxter.

L'entrepreneur n'était âgé que de 21 ans lorsqu'il a lancé Virtual Circle. « Le site évolue constamment. On y présente des théories sur la société, la politique et l'économie en les traitant du point de vue des Autochtones », dit M. Baxter, qui termine également un baccalauréat en sciences politiques à l'University of Winnipeg.

Les internautes peuvent obtenir de l'information sur un large éventail de sujets en consultant l'index, s'inscrire au registre des invités ou tester leurs connaissances sur l'histoire des Autochtones. M. Baxter s'apprête également à intégrer des services immobiliers à son site Web.

« En premier lieu, Virtual Circle offre aux Premières nations une occasion de se mobiliser et de soutenir la cause des Autochtones au Canada et aux États-Unis. L'entreprise Virtual Circle Multimedia encourage une telle solidarité communautaire », souligne l'homme d'affaires, tout en précisant que l'accès au site est exempt de frais.

Virtual Circle Multimedia est une entreprise prospère, qui dérive tout naturellement de Virtual Circle. « Le



Darrick Baxter
n'était âgé que de
21 ans lorsqu'il a
lancé Virtual Circle.

site Virtual Circle nous permet de faire connaître nos travaux de conception de pages Web. L'entreprise multimédia est le résultat du lancement du site Virtual Circle », explique M. Baxter. Le jeune entrepreneur consacre la majeure partie de son temps à concevoir des sites Web pour plusieurs entreprises et organismes, comme Industrie Canada, le gouvernement du Manitoba, Entreprise autochtone Canada ainsi que l'entreprise d'un dessinateur de mode. Les divers volets dont s'occupe Virtual Circle Multimedia éveillent l'intérêt de nombreux collaborateurs professionnels des Premières nations.

« Nous tirons une grande fierté de nos travaux de conception et de design ainsi que de notre jugement technique, dit-il avec insistance. La qualité de notre produit se fait remarquer. De plus, nous croyons qu'il est important d'aider nos clients à bien planifier leur avenir dans Internet. C'est pourquoi nous mettons l'accent sur la formation afin de leur permettre de gérer eux-mêmes leur site

Web. En agissant ainsi, nous diminuons leurs coûts et les aidons à prendre en main leur destinée. » Les clients savent également que, lorsqu'ils utilisent les services de Virtual Circle Multimedia, ils poussent à la roue la vaste communauté que représente Virtual Circle.

« À mon avis, il est du devoir de la communauté autochtone de se tourner vers la politique ou vers d'autres avenues. Nous ne pouvons faire fi des propos de **Matthew Coon Come** relativement à la révolution industrielle, qui nous a de toute évidence échappé. Ne répétons pas la même erreur et soyons de la révolution informationnelle. Pour ce faire, nous devons parfaire nos compétences professionnelles dans le domaine pour que les entreprises autochtones deviennent le fer de lance de notre succès. Avec un peu de temps, Virtual Circle prouvera que la communauté virtuelle est bien réelle! »

Visitez le site Web de Virtual Circle à l'adresse www.vcircle.com. ★

La cinématographie relie une entrepreneure à ses origines

par Trevor Sutter

Tasha Hubbard admet en toute franchise n'avoir jamais aspiré à devenir femme d'affaires ou propriétaire d'entreprise. À ses yeux, sa maison de production de films et de vidéos est bien plus qu'une entreprise commerciale; elle représente avant tout un moyen de poursuivre ses deux passions : produire des documentaires et approfondir ses connaissances de ses racines autochtones.

« Lancer ma propre entreprise n'est au fond qu'une façon de satisfaire mes désirs », explique la jeune femme de 27 ans, propriétaire de Thursday Night Productions. « L'entreprise me permet de réaliser des documentaires décrivant l'histoire de la Saskatchewan et des Premières nations. J'ai beaucoup de chance de pouvoir me consacrer à ce que j'aime le plus au monde », avoue-t-elle.

Établie dans la réserve de Muskeg Lake, à Saskatoon, Thursday Night Productions a été officiellement lancée en septembre 1999. Cependant, en vue de poursuivre une carrière dans la production de films et de vidéos, M^{me} Hubbard a décidé d'entreprendre des études, et ce, bien avant d'avoir pensé à s'aventurer seule en affaires.

Après avoir obtenu un baccalauréat spécialisé en anglais à l'University of Saskatchewan en 1994, elle a enseigné l'anglais pendant deux ans au Saskatchewan Indian Federated College. Puis, elle a constitué une base de données sur les artistes de spectacle d'origine autochtone pour le compte de la Saskatchewan Cultural Exchange Society.

Les années qu'elle a consacrées à parfaire ses compétences lui ont ouvert de nouvelles avenues au sein de la toute jeune industrie cinématographique en Saskatchewan. Puisque ce secteur d'activité en est à ses débuts et est peu exploité dans la province, un climat de familiarité règne entre les personnes qui y œuvrent. Par conséquent, les relations personnelles que M^{me} Hubbard a établies ont fait en sorte que les offres de travail fusaient de toute part.

Ainsi, le cinéaste d'expérience **Doug Cuthand**, un résidant de la Saskatchewan, cherchait à combler un poste de coordonnateur de distribution au sein de sa compagnie, la Blue Hill Productions. À n'en pas douter, M^{me} Hubbard possédait toutes les qualifications nécessaires pour répondre aux exigences du poste.

Sise à Saskatoon, l'entreprise faisait équipe avec une firme de Montréal dans le but de produire *Big Bear*, une mini-série télévisée. En plus de stimuler l'intérêt de M^{me} Hubbard pour la cinématographie, le film lui a permis de fouiller une partie de sa vie qu'elle méconnaissait. De fait, membre d'une Première nation, M^{me} Hubbard a été adoptée et élevée par une famille non autochtone. « En savoir davantage sur ma deuxième famille et sur mon passé m'a non seulement enrichie, mais m'a donné la possibilité de nouer de nouveaux liens avec moi-même et avec ma famille adoptive, explique-t-elle. Voilà ce qui a cultivé mon sens communautaire et animé mon désir de mieux connaître la culture et l'histoire de mon peuple. »

Big Bear a sans doute servi de tremplin au moment où M^{me} Hubbard se sentait fin prête à plonger dans

l'industrie du cinéma. Il faut préciser qu'elle s'est trouvée au bon endroit au bon moment. En effet, la distribution des rôles pour des messages publicitaires et d'autres films et vidéos est rapidement devenue son principal emploi étant donné le flot croissant de rôles destinés à des comédiens autochtones.

L'entrepreneure a assuré la distribution des rôles pour la Minds Eye Productions, à Regina, et pour l'Edge Productions, à Saskatoon. Les comédiens de la série épique *Le Canada : l'histoire d'un peuple*, présentée sur les ondes de la Société Radio-Canada, sont également le résultat de sa sélection.

C'est en participant à la production de *Big Bear* qu'elle a eu l'ambition de travailler à son propre documentaire. Coproduction réalisée avec son mentor, Doug Cuthand, *Circle of Voices* raconte la vie d'un groupe de jeunes Autochtones, membres d'une troupe de théâtre urbain.

« En réalisant le documentaire, j'ai pu être initiée aux tâches de direction, dit-elle. Il m'a bien fallu apprendre à me tirer d'affaires avec les moyens mis à ma disposition. Toutefois, l'expérience m'a montré à me fier à mon instinct. »

M^{me} Hubbard participe encore aux travaux de M. Cuthand, avec qui elle partage d'ailleurs un bureau chez Blue Hill Productions. Leurs deux entreprises sont à réaliser une série à la demande de la Fondation pour la guérison des Autochtones.

En outre, M^{me} Hubbard participe à une production de l'Office national du film à titre de metteuse en scène stagiaire et produit, par la même occasion, le premier documentaire de son entreprise en partenariat avec l'Office.

Vous pouvez communiquer avec l'équipe de Thursday Night Productions en composant le (306) 477-4572. ✪



Les deux passions de **Tasha Hubbard** : produire des documentaires et approfondir ses connaissances de ses racines autochtones.

Taxi et transport dans le Nunavut

par Shannon Beauchamp

Obtenir un prêt pour l'achat d'une camionnette : c'est tout ce qu'il fallait à **Noah Nashaooraitook** pour mettre sur pied un service de taxi et de livraison qui a la cote à Taloyoak, au Nunavut.

Hiqiniq Services a vu le jour en novembre 1999 grâce à un prêt que la Commission de développement économique de Kitikmeot a octroyé à l'homme d'affaire de 26 ans. Versé en vertu du Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes Inuits et les jeunes des Premières nations d'Affaires indiennes et du Nord Canada, le prêt, bien que modique, a permis à M. Nashaooraitook de se procurer une camionnette. Cette acquisition a valu son pesant d'or, puisque l'entrepreneur a réussi à décrocher un contrat avec la Société canadienne des postes pour assurer la livraison du courrier.

Depuis, M. Nashaooraitook a signé d'autres contrats de transport et de livraison, notamment avec Northern Stores, une société coopérative, ainsi qu'avec le centre de soins de santé local, l'école et le collège de la collectivité. En outre, pour le compte de Kivalliq Air, il s'est engagé à offrir des services de transport de voyageurs et de fret aérien à Taloyoak.

Désireux d'étendre son champ d'activité, M. Nashaooraitook a décidé, à l'automne 2000, d'acheter une fourgonnette pouvant accueillir jusqu'à 15 personnes. Ce véhicule allait lui permettre d'offrir des services de taxi à l'échelle locale. Plusieurs sources de financement ont rendu possible l'achat de la fourgonnette, y compris l'accroissement des capitaux propres de l'entreprise, une contribution du gouvernement du Nunavut tirée d'un fonds de développement commercial et de subventions accordées aux petites entreprises ainsi qu'un fonds d'emprunt consenti en vertu du programme d'aide à l'entreprise dans la région de Kitikmeot offert par la Kitikmeot Corporation.



C'est en 1999 que **Noah Nashaooraitook** a commencé à offrir des services de taxi et de livraison.

Selon les prédictions de M. Nashaooraitook, la prestation de services de taxi et de livraison de marchandises pourrait lui permettre d'atteindre un chiffre d'affaires d'environ 48 000 \$ pour l'exercice financier de 2001. Étant donné la charge de travail croissante, il compte proposer à un Inuit de la collectivité de lui prêter main-forte à temps partiel pour la prochaine année. Il se sent redevable au personnel de la Commission de développement économique de Kitikmeot et à l'agent de développement économique local, qui lui ont généreusement fourni soutien et conseils.

Incapable de rester inactif même s'il connaît déjà le succès, M. Nashaooraitook explore de nouvelles possibilités dans le but d'élargir la gamme de services qu'il offre à sa collectivité et de faire prospérer son entreprise.

M. Nashaooraitook est l'un des 3 311 jeunes Inuits et des Premières nations qui ont bénéficié du Programme d'entrepreneuriat pour les jeunes Inuits et les jeunes des Premières nations d'Affaires indiennes et du Nord Canada en 1999-2000. Ce programme fournit des capitaux

de démarrage ainsi qu'un encadrement aux jeunes entrepreneurs des réserves et des collectivités reconnues. Il est géré par l'Association nationale des sociétés de financement autochtones, chargée d'offrir le Programme partout au pays grâce à son réseau de sociétés membres, soit les institutions financières autochtones. ★

Cercles de lumière est publié par Affaires indiennes et du Nord Canada.
Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Réviseurs françaises du présent numéro : Jacinthe Bercier et Line Nadeau
Veuillez adresser toute correspondance, suggestion ou demande à *Cercles de lumière*, Direction générale des communications, bureau 1901 Affaires indiennes et du Nord Canada Les Terrasses de la Chaudière Ottawa (Ontario) K1A 0H4
N° de téléphone : (819) 953-9349
Publié avec l'autorisation du ministre d'Affaires indiennes et du Nord Canada
Ottawa, 2001
QS-6145-011-BB-A1
www.ainc-inac.gc.ca



Imprimé sur du papier recyclé

Big Soul Productions

L'énergie créatrice d'un tandem

par Diane Koven

Lorsque **Laura Milliken** et **Jennifer Podemski**, deux jeunes entrepreneures autochtones, ont voulu réaliser une série télévisée, elles étaient loin de se douter que leurs aspirations donneraient naissance à une entreprise prospère œuvrant dans les domaines des médias et de la communication. Étant encore dans la vingtaine, ces coproductrices de *Seventh Generation*, une série de 13 épisodes diffusée sur les ondes de l'Aboriginal Peoples Television Network, ont su conjuguer leur créativité et leur savoir-faire commercial pour créer Big Soul Productions, une maison de production.

En choisissant d'unir leurs forces il y a moins de deux ans, ces femmes étaient conscientes qu'elles apportaient au projet des connaissances non négligeables du domaine médiatique. « Laura avait acquis jusqu'alors un meilleur sens des affaires que moi, avoue M^{me} Podemski. Par contre, je possédais une plus vaste expérience de l'industrie cinématographique. Ainsi, nous formions sans conteste un tandem parfait. » La supervision des étapes de conception et de production de la série s'est révélée une initiation fort efficace au domaine des affaires inhérent à l'entreprise.

« Tout ce que nous savons jusqu'à maintenant, nous l'avons appris en nous lançant tête première dans l'aventure. Par exemple, il a fallu ouvrir notre premier compte d'affaires, nous constituer en société et déchiffrer les prescriptions légales régissant une maison de production », explique M^{me} Podemski. La portée juridique d'un partenariat et d'une société, la conclusion de contrats ou de sous-contrats, le financement et la gestion de l'équipement ne représentent que quelques-unes des nombreuses particularités qu'elles devaient prendre en main, et ce, sans mettre de côté le volet création lié à leur projet.

« Au départ, explique M^{me} Podemski, le travail se faisait à domicile, en attendant d'avoir les moyens d'emménager dans un bureau. Quand nous avons commencé à réaliser des profits, nous avons



Cinq personnes travaillent actuellement chez Big Soul Productions, l'entreprise qu'ont lancée **Laura Milliken** et **Jennifer Podemski**.

enfin pu ouvrir boutique. Beaucoup d'argent sortait de nos poches, mais rapidement notre bureau est devenu pleinement fonctionnel. Il s'est alors révélé nécessaire d'élaborer un plan d'affaires. »

Big Soul Productions s'est vite mise à prendre de l'expansion. En plus d'être relogée dans un plus vaste bureau, l'entreprise compte maintenant cinq



employés salariés et a ajouté de l'équipement à son actif. Pas de doute, l'entreprise est en plein essor. C'est uniquement de bouche à oreille que Big Soul Productions est parvenue à décrocher des contrats et à se voir soumettre des projets, les futurs clients se fondant sur les réalisations de l'entreprise à ce jour. M^{mes} Milliken et Podemski nourrissent d'importants projets d'expansion. « À mesure que nous perçons dans le domaine de la communication, explique M^{me} Podemski, nous tentons d'exécuter plus de travaux de graphisme et de conception. Techniquement parlant, nous jouissons d'un avantage concurrentiel, puisque nous recourons à du matériel de haute technologie. »

Le rôle des fondatrices se doit d'évoluer au même rythme que l'entreprise. « Laura et moi arrivons au point où nous aspirons à être chefs de production. Dès l'an prochain, nous assurerons, à partir du bureau, la direction de l'équipe de réalisation qui œuvre sur le terrain. Actuellement, une seule personne travaille au bureau d'administration. Nous devons voyager partout au pays pour le tournage de deux émissions : *The Seventh Generation*, qui entame sa deuxième saison, et *Into the Music*, qui passera à l'antenne dès l'automne prochain sur l'Aboriginal Peoples Television Network. »

Qu'est-ce que l'avenir réserve à ce tandem dynamique? « Nous voulons tout simplement faire prospérer l'entreprise, déclare M^{me} Podemski. Il y a une foule de secteurs que nous désirons cibler. Nous commençons à prendre conscience des avantages que nous apporte notre esprit de créativité. Pour réussir, il nous faudra faire preuve de persévérance et de réalisme. »

Pour en savoir davantage sur Big Soul Productions, consultez le site Web à l'adresse www.bigsoul.net. ★

Portrait

Corey Hill

Mohawk

Jeune entrepreneure dynamique

par Wendy MacIntyre

« Je me fixe des buts, je les atteins, puis j'essaie d'aller encore un peu plus loin. C'est dans ma nature. »

À l'âge de 25 ans, **Corey Hill** a rempli d'étonnement sa famille et ses amis d'Ohswéken, en Ontario, lorsqu'elle a changé radicalement de carrière. Après avoir quitté son emploi à la Six-Nations Natural Gas Company, M^{me} Hill a réussi une transition tout en douceur en devenant propriétaire fondatrice du premier centre de santé d'Ohswéken. Sa détermination, ses innombrables efforts et ses idées novatrices se révèlent une source d'inspiration pour les jeunes entrepreneurs autochtones au pays.

Membre des Six-Nations de Grand River, M^{me} Hill a grandi dans une famille unie comptant quatre enfants. Ses parents souscrivaient aux vertus du travail et encourageaient leurs enfants à se fixer des objectifs de vie. « Ma mère et mon père nous ont toujours encouragés à poursuivre nos études. "Trouve-toi un emploi et offre-toi des petits plaisirs avant de fonder une famille" : voilà ce qu'étaient leurs judicieux conseils. »

Toute jeune, Corey Hill était attirée par le métier de soudeur. « Dans mon enfance, j'avais des intérêts plutôt garçonnières. Aujourd'hui, j'ai pris une orientation diamétralement opposée! J'aimais passer du temps avec mon père, un menuisier. La menuiserie et la soudure me passionnaient. C'est pourquoi j'ai décidé de suivre plusieurs cours techniques, même si je me retrouvais dans une classe regroupant entièrement des garçons. Et ce n'est pas ma stature qui a guidé mon choix, ajoute-t-elle. J'éprouvais même de la difficulté à soulever des pièces de métal, car que je suis petite et menue. »

Durant son adolescence, ses parents lui ont inculqué le goût de l'effort et de l'indépendance. « Loin d'être inflexibles, mes parents ont tout de même été un peu sévères avec moi, précise M^{me} Hill. Mais aujourd'hui, je sais l'apprécier. »

« Ma mère se privait pour accroître notre bien-être. Aujourd'hui, j'essaie de rendre la pareille à mes parents, en guise de remerciement pour leur disponibilité. »

M^{me} Hill accueille favorablement les conseils de **Rachel**, sa sœur qui est de deux ans son aînée. « Quelle chance d'avoir grandi avec une sœur qui a presque mon âge! Si les autres enfants adoptaient une mauvaise conduite, nous faisons front commun. Nous ne craignons pas d'affirmer librement notre opinion, puisque nous savions que nous pouvions compter l'une sur l'autre. »

À l'âge de 17 ans, Corey Hill a fréquenté le collège à Guelph dans l'intention d'obtenir un diplôme en technique de soudure. Seule femme de sa classe, elle était en outre la seule Autochtone. Si le fait d'être une Autochtone n'a pas posé problème, celui d'être une femme lui a valu d'être traitée différemment. Cependant, ses camarades de classe ont vite constaté qu'elle s'évertuait à la tâche et qu'elle arrivait à répondre aux exigences du cours. Elle est donc parvenue à s'intégrer au groupe.

Après avoir décroché son diplôme, M^{me} Hill a travaillé pendant trois ans pour une société gazière locale. L'hiver venu, l'entreprise mettait ses employés à pied. C'est durant une période d'inactivité qu'elle a offert ses services à une entreprise chargée de mettre en capsules des herbes médicinales. L'utilisation des herbes dans les médecines douces a été pour elle une source d'enchantement. Résultat : elle déménage à Brantford pour œuvrer au sein d'une entreprise spécialisée en thérapies parallèles.

« Voilà pourquoi j'ai réorienté ma carrière, raconte M^{me} Hill. Je porte un réel intérêt aux gens et j'éprouve des sentiments altruistes. J'ai constaté que mon travail dans ce domaine était salutaire. Et puisqu'il s'agissait d'une médecine douce, j'étais doublement captivée. Dès le départ, le désir d'être propriétaire de ma propre entreprise était solidement ancré en moi. Je voulais offrir un concept semblable aux membres de la réserve. »

Dans le cadre d'un programme d'emploi et de formation à Grand River, M^{me} Hill a acquis de l'expérience en milieu de travail à Brantford, s'initiant à l'aromathérapie, à l'épilation à la cire, aux manucures et aux pédicures en plus de procéder à l'exploration de produits à base d'herbes.

Au début, son père questionnait le bien-fondé de ses activités. « À quoi bon avoir terminé tes études en soudure si tu prends une direction totalement opposée? », m'a-t-il demandé. Je lui ai répondu que j'étais tout simplement attirée par les médecines

parallèles. Je prends soin de moi. Je m'intéresse aux médecines douces, j'ai une alimentation saine et je fais de l'exercice. Ce mode de vie, je cherche à le transmettre. »

Pour élaborer son plan d'affaires, M^{me} Hill a fait appel au programme New Credit Community Futures offert dans la réserve des Six-Nations. « Les employés qui travaillent au programme sont formidables, dit-elle. Ils ont su me donner des lignes directrices relativement à ma formation et à mon plan d'affaires. Sans leur aide précieuse, je n'en serais pas là à l'heure actuelle. »

En 1996, M^{me} Hill loue un local dans un établissement commercial et y établit son centre de santé, qu'elle baptise Choosing to Live Healthy, ce qui signifie « choisir de vivre sainement ». « Heureusement que les gens étaient familiers avec les lits de bronzage; c'est probablement ce qui m'a permis de tenir le coup pendant la première année. »

Dès le départ, M^{me} Hill a orienté ses efforts en vue de faire connaître ses autres services. Lors de leur visite, les clients, attirés par le salon de bronzage et de coiffure, recevaient de l'information sur d'autres types de soins, comme l'aromathérapie, science que M^{me} Hill est autorisée à exercer. La jeune entrepreneure prodigue également ses soins thérapeutiques à l'extérieur de son entreprise, notamment à la maison des naissances communautaire ainsi qu'aux refuges pour hommes et pour femmes. « Quel plaisir d'aider les gens, d'autant plus que la collectivité en tire grandement avantage », déclare-t-elle.

Après avoir offert ses services pendant deux ans, M^{me} Hill décide d'étendre ses activités. « Je voulais créer un nouveau centre et diversifier les services offerts en aménageant notamment un gymnase. Je me fixe des buts, je les atteins, puis j'essaie d'aller encore un peu plus loin. C'est dans ma nature. »

Avec l'aide des membres de sa famille et d'amis, M^{me} Hill a dressé les plans de l'immeuble. « J'y ai consacré beaucoup de temps. Les travaux allaient bon train, mais, à maintes reprises, les obstacles ralentissaient mes élans. Je me suis également butée contre la difficulté de dénicher un terrain et d'obtenir un prêt. »

M^{me} Hill a persisté malgré les embûches. En février 1999, elle a finalement obtenu du financement par l'entremise du Centre d'aide aux entreprises de Two Rivers. Voilà qui était suffisant pour prendre possession de locaux flambant neufs au centre-ville d'Ohswéken. Le nouvel édifice abrite un gymnase complet et une autre salle où peuvent s'entraîner à leur aise les personnes plus solitaires. « Les sportifs ont la possibilité de louer le gymnase à l'heure, explique M^{me} Hill. Le gymnase est un concept unique dans les environs. Même Brantford ne possède pas d'établissement du genre. »

La grande salle d'exercice attire des personnes de tout âge, affirme-t-elle. « J'éprouve une grande fierté, car nos installations sont en mesure de répondre aux besoins de tous. Même les non-initiés y trouvent satisfaction. »

Grâce à **Amanda**, la sœur de Corey Hill, les clients de Choosing To Live Healthy peuvent maintenant se désaltérer en sirotant sur place un jus de fruits naturels. Âgée de 15 ans, Amanda a conçu un plan d'affaires en prévision d'offrir un tel service, puis a fourni une panoplie de recettes de jus frais. M^{me} Hill n'est pas en panne d'idées novatrices : des salades et des mets végétariens sont offerts aux clients qui s'entraînent à l'heure du dîner; de plus, une garderie permet aux parents de laisser leurs enfants entre bonnes mains pendant leur séance de soins ou d'entraînement. À titre de membre de l'équipe, une jeune femme originaire d'Ohswéken s'occupe de gérer la garderie comme s'il s'agissait de sa propre entreprise. M^{me} Hill donne également de la formation à deux élèves inscrits au programme communautaire d'enseignement coopératif. « Le souvenir des années difficiles me motive à donner un coup de main aux jeunes. »

Une émission présentée aux abonnés du service de câblodistribution a fait connaître le centre de santé de M^{me} Hill. En outre, le *National Post* a consacré un de ses articles pour en faire la promotion. « Les membres de ma famille sont très fiers de moi; je peux toujours compter sur leur appui », reconnaît-elle. Toutefois, sa principale gratification, elle la trouve auprès de ses clients.

« Étant de nature sociable, j'éprouve beaucoup de satisfaction à aider les autres, avoue M^{me} Hill. Telle est la récompense de mes efforts. Je veux continuer de venir en aide aux autres avec l'intention de toujours faire mieux. Je suis incapable de ralentir le pas. »

