

Cercles de lumière

mai 2001 – n° 12

Opitciwan

Un partenariat qui rapporte à la collectivité d'Obedjiwan

par Annabelle Dionne

Vivant au cœur de la forêt boréale au Québec, la collectivité attikamekw d'Obedjiwan cherchait une compagnie forestière douée d'une grande expertise dans le domaine du sciage et capable de générer des retombées intéressantes pour ses membres. Après avoir évalué les compétences de partenaires potentiels, la collectivité a jeté son dévolu sur Donohue, une compagnie québécoise de renom, qui appartient désormais à l'Abitibi-Consolidated. L'intérêt que l'entreprise porte au milieu social et son souci de l'environnement se sont révélés des atouts décisifs.

Lorsqu'en 1993, Donohue s'est installée dans le territoire attikamekw pour procéder à la coupe forestière, elle avait déjà à cœur les activités des trappeurs qui s'y étaient établis. La compagnie a même consulté les membres de la collectivité afin d'obtenir leur avis quant à l'aménagement d'une route devant relier l'usine Donohue de Saint-Félicien à Obedjiwan. Pour réaliser les travaux de déforestation, la compagnie Donohue a employé la méthode *mosaïque*, qui veille à laisser des bandes d'arbres entre les différents lieux de coupe. L'utilisation de machinerie plus légère, qui endommage moins le terrain, a aussi fait en sorte que Donohue s'est démarquée des autres compagnies forestières œuvrant dans la région.

« Le respect que Donohue a témoigné envers la collectivité a certes influencé notre décision », raconte le chef **Simon Awashish**.



Photo : Annabelle Dionne

Le partenariat qu'ont formé **Manon Pelletier**, directrice générale de la scierie Opitciwan, et **Simon Awashish**, chef de la collectivité attikamekw d'Obedjiwan, présente un chiffre d'affaires de huit millions de dollars et procure de l'emploi à 55 Autochtones.

Implantée dans la collectivité depuis 1998, la scierie Opitciwan est le résultat d'un partenariat avec la Donohue.

Possédant 55 % des parts de la compagnie forestière, la collectivité attikamekw avait pour responsabilités de trouver des sources de financement, de formuler des demandes d'approvisionnement en bois auprès du gouvernement et d'offrir de la formation à des travailleurs autochtones. Par ailleurs, il incombait à la Donohue d'estimer le coût du projet,

d'acheter l'équipement, d'implanter l'usine dans la collectivité d'Obedjiwan, d'enseigner les principes de gestion de la scierie et de vendre le bois.

À elle seule, la scierie présente un chiffre d'affaires annuel de huit millions de dollars, tandis que la division des Services forestiers, qui appartient en totalité au conseil de la Première nation et qui est mandatée pour effectuer la coupe du bois, le reboisement, le débroussaillage et divers travaux d'aménagement, a affiché des ventes d'une valeur totale de 7,5 millions de dollars.

La région jouit de retombées économiques fort appréciables. En effet, grâce à l'usine de sciage, 65 personnes, dont 55 Autochtones, ont pu dénicher un emploi, portant la masse salariale à un total de 2,4 millions de dollars. « Les

Partenariats

D'un bout à l'autre du pays, on réalise l'importance des partenariats, ce qui permet aux Autochtones d'édifier des collectivités et une économie à la fois prospères et saines.

« Un partenariat qui rapporte... »
suite à la page 5



Tsimcrehawk Development Ltd.

Un centre de villégiature en Nouvelle-Zélande, preuve du succès d'un partenariat avec les Maoris

par Diane Koven

Il y a cinq ans, **David Tuccaro** s'est rendu en Nouvelle-Zélande dans le cadre d'une mission commerciale pour y rencontrer des gens d'affaires maoris. À l'issue de ce voyage, M. Tuccaro a formé un partenariat avec **Calvin Helin**, un avocat de Vancouver chargé de coordonner la mission. Les deux hommes font actuellement équipe avec les Maoris en vue d'échafauder un important projet d'expansion en Nouvelle-Zélande.

Leur compagnie, le Tsimcrehawk Development Ltd., possède 49 % des parts d'un projet qui vise à transformer en centre de villégiature une propriété maorie offrant une vue sur la mer. « Cette terre, située au sud d'Auckland, appartient à la collectivité autochtone, qui ne possède pas les ressources financières et administratives nécessaires pour l'exploiter. Notre tâche consiste à leur fournir une telle expertise », affirme M. Tuccaro.

MM. Tuccaro et Helin ont déjà démontré preuve en main leur sens des affaires. M. Tuccaro, un Cri originaire de Fort Chipewyan, en Alberta, possède et exploite huit entreprises en plus de participer à de nombreuses activités bénévoles liées à l'expansion des entreprises autochtones. Pour sa part, avant de devenir avocat, M. Helin était pêcheur commercial ainsi que propriétaire et exploitant d'un club d'arts martiaux. Ce Tsimshian de Lax Kw'alaams, au nord de



Calvin Helin et David Tuccaro ont donné naissance au Tsimcrehawk Development Ltd. dans le cadre d'une mission commerciale en Nouvelle-Zélande.



Prince Rupert, en Colombie-Britannique, a pratiqué le droit dans un cabinet de Vancouver, où il a fondé et dirigé le First Nations Law Group. Il a également présidé l'Asia-Pacific Law Group avant de travailler à son compte il y a quatre ans. Depuis, il a participé à diverses activités commerciales.

La collaboration avec les Maoris a été profitable pour les deux parties. « Les Maoris menaient le même combat que nous, déclare M. Tuccaro. Voilà pourquoi nous nous comprenons si bien. »

Le Tsimcrehawk Development Ltd. a élaboré un plan d'affaires efficace, qui saura servir de modèle pour concrétiser des projets à venir. « Il n'y a pas de place pour les hypothèses, avoue M. Tuccaro. La stratégie de commercialisation se doit d'être mise au point avant même que le projet soit lancé. » Pour ce faire, MM. Tuccaro et Helin ont effectué une étude de marché exhaustive et ont rencontré les Maoris en vue de cerner leurs besoins. « Actuellement, plusieurs groupes viennent frapper à notre porte dans l'intention d'exprimer leur désir de faire affaire avec nous. Ils ont vite

remarqué que notre démarche était équitable pour les Autochtones. Telle est la base d'une relation d'affaires durable : les deux parties doivent y gagner », explique M. Helin.

Bien que le Tsimcrehawk Development Ltd. cherche à enrichir ses divers partenaires autochtones, les activités qu'il met en œuvre ne visent pas uniquement à créer des emplois ponctuels. « Lancer une activité avanteuse au point de vue commercial en offrant des produits concurrentiels à prix compétitif, voilà notre mot d'ordre. De cette façon, nous sommes assurés de la rentabilité de l'activité. »

Au moment d'élaborer d'autres projets, le Tsimcrehawk Development Ltd. saura certes s'inspirer de la création du centre de villégiature des Maoris. « Nous espérons réaliser des projets similaires ailleurs dans le monde, par exemple, en Amérique du Sud et au Mexique. Si nous arrivons à obtenir la collaboration des Autochtones dans ces régions, nous aurons l'occasion de leur montrer ce que leur peuple est à même d'accomplir », indique M. Tuccaro.

À l'heure actuelle, les deux associés se sont alliés à une Première nation vivant sur l'île de Vancouver pour construire un hôtel, une marina et un terrain de golf. Afin de mettre au point un projet conjoint d'aménagement des terres des Premières nations, ils ont également entamé des pourparlers visant à solliciter la participation d'autres Premières nations.

La relation de collaboration qui s'est tissée entre MM. Tuccaro et Helin, deux hommes d'affaires prospères, évoque sans contredit l'infinité des possibilités qu'offre le domaine des affaires. ✨

En vedette

Opitciwan (Québec)	1
Tsimcrehawk Development Ltd. (Alberta et Colombie-Britannique)	2
Mohawk Internet Technologies (Québec)	3
Donna Cona et le Portail des Autochtones au Canada (Canada)	4
Anishnaabe Gitigewin Inc. Tree Nursery (Nord de l'Ontario)	5
Aboriginal Alliance of Companies (région de l'Atlantique)	6
First Nations Buying Group (Manitoba)	7
Deton'Cho (Territoires du Nord-Ouest)	8
Chef Earl Commanda, White Mountain Academy of the Arts (Nord de l'Ontario)	Portrait

Le réseau Internet à son meilleur grâce à un travail d'équipe

par Karin Lynch

Il y a trois ans, le conseil des Mohawks de Kahnawake ne se serait jamais douté qu'il deviendrait un jour une sommité en matière d'Internet. « Il s'agissait d'un concours de circonstances, explique le grand chef **Joseph Tokwiro Norton**. En effet, c'est un dignitaire de l'État de New York qui a donné le coup d'envoi, formant ainsi un partenariat des plus fructueux. Désormais, Mohawk Internet Technologies (MIT) fait figure de proue dans le commerce électronique. »

Kahnawake était l'endroit tout indiqué pour établir un fournisseur international de services Internet. Premièrement, des câbles en fibre optique souterrains sont aménagés d'un bout à l'autre de la collectivité. Deuxièmement, une usine de matelas désaffectée offrait un espace optimal pour implanter le centre de commerce électronique d'une superficie de 1 115 mètres carrés. Troisièmement, Kahnawake avoisinant Montréal, le centre nouveau-né pourrait tirer avantage de la panoplie de services de transport et de télécommunication dont dispose la métropole.

« La première rencontre avec cet homme de New York laissait déjà entrevoir un vaste éventail de possibilités, explique M. Norton. Sans tarder, d'autres partenaires ont demandé à avoir partie liée avec nous. » MIT a investi une somme initiale de quatre millions de dollars, lui permettant du coup de fournir des services Internet à certaines des entreprises les plus en vue de la planète. « Il m'est impossible de dévoiler le nom de mes clients, car certains d'entre eux se font concurrence. Notre image de marque : confidentialité et sécurité à toute épreuve. Je me permets toutefois d'affirmer que la plupart de ces grands noms des domaines de la finance, de la santé et de l'éducation ne vous sont certes pas inconnus. »

Qu'est-ce qui fait la fierté de MIT? Sans doute la vaste gamme de services que l'entreprise met à la disposition des grandes sociétés : entre autres activités, elle offre des programmes et des services



d'affiliation, effectue des travaux d'aménagement de l'infrastructure commune et fournit du soutien technique par l'entremise de centres chargés d'assurer la prestation de services d'exploitation de réseaux ou d'aide à la clientèle. Ces centres se sont fixés comme objectifs premiers d'évaluer le rendement du réseau, de répondre aux demandes des clients et de trouver une solution aux interruptions de services. Accueil, accès, consultation et aide sont autant de mots qui décrivent MIT.

Voici la réponse de M. Norton lorsqu'on lui demande ce qui distingue MIT des autres fournisseurs Internet : « C'est certainement la technologie de pointe, qui vient s'ajouter à un éventail de services tout à fait unique. » En plus d'être munies d'un plancher surélevé, d'un système de climatisation et d'une salle blanche, les installations de l'entreprise sont capables de recevoir un serveur dernier cri doté d'une infrastructure de réseau avancée. « Dans ce genre d'entreprise, la sécurité est primordiale. Nous bénéficions donc d'une sécurité physique sans relâche, assurée entre autres par des caméras, un système d'alarme en cas d'effraction et une patrouille régulière. »

« Notre ambition, poursuit M. Norton, c'est de créer au moyen d'Internet un poste d'échange des temps modernes. Nous voulons offrir à nos partenaires d'affaires et à nos cyberclients un lieu de rencontre principal où règne un climat propice à l'expansion commerciale et aux alliances entre entreprises. »

Grâce à MIT, tout le monde sort vainqueur. Les clients achètent, vendent ou échangent des produits et services. Même si MIT est une entreprise privée

appartenant à la collectivité, les partenaires savent apprécier son vaste réseau de personnes-ressources. Pour sa part, Kahnawake a l'avantage de pouvoir offrir aux membres de la collectivité plus de la moitié des 200 emplois créés.

« Nous nous ouvrons au reste du monde, explique M. Norton. Récemment, des cyberentreprises établies en Australie, aux États-Unis et en Europe ont choisi les fournisseurs MIT. Il y a trois ans, j'ignorais tout de la technologie de l'information, de poursuivre M. Norton. Aujourd'hui, notre entreprise est l'une des plus branchées. Je m'adresse aux lecteurs de *Cercles de lumière* qui mettent en doute leurs capacités et se demandent quels sont les atouts de la réussite : mettez tout en œuvre afin de concrétiser vos rêves. Saisissez toutes les occasions d'apprendre et déterminez si elles correspondent aux objectifs que vous vous êtes fixés. N'ayez crainte, l'occasion se présentera. Mais surtout, n'hésitez pas à former des partenariats à l'extérieur de la collectivité. Qui sait, peut-être est-ce le rêve que vous poursuivez? »

Pour obtenir d'autres renseignements, visitez le site de l'entreprise à l'adresse www.mohawk.ca. *

Cercles de lumière est publié par Affaires indiennes et du Nord Canada.

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisseurs français : Jacinthe Bercier et Line Nadeau

Veillez 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-6145-012-BB-A1

www.ainc-inac.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé

Le Portail des Autochtones au Canada : le fruit d'une collaboration entre Autochtones et non-Autochtones

par Sue Baker

Puisqu'il vise à éliminer le fossé technologique qui tient en retrait les Autochtones au Canada, un site portail unique laisse déjà entrevoir les efforts incalculables déployés en vue d'encourager les entreprises autochtones et non autochtones à établir des accords de partenariat.

Étant à la tête du projet, Affaires indiennes et du Nord Canada a sollicité la collaboration de groupes autochtones et de certains ministères fédéraux en vue d'élaborer le Portail des Autochtones au Canada et de lancer cette porte d'accès à l'information. Pour réaliser le lancement, deux entreprises, une autochtone et une non autochtone, ont été mises à contribution : Donna Cona, un des chefs de file au Canada dans le domaine de la haute technologie, et le groupe Taylor Made Communications Inc., établi à Ottawa.

Ces deux entreprises ont travaillé de concert avec le Ministère pour que le Portail soit déployé lors du Sommet des Amériques, volet autochtone, qui s'est tenu ce printemps. Des dirigeants gouvernementaux et plus de 300 chefs autochtones de partout dans le monde ont participé au lancement pendant lequel on leur a notamment présenté une vidéo promotionnelle et la version multimédia du Portail. Des jeunes autochtones et non autochtones ont eu l'honneur d'appuyer sur les touches de clavier lançant officiellement le Portail.

Le Portail des Autochtones au Canada offre plus de 7 500 hyperliens, donnant accès à des renseignements qui portent sur les Autochtones au Canada ou qui leur sont destinés. En outre, le site à l'adresse www.autochtonesaucanada.gc.ca renseigne les usagers sur la façon d'utiliser Internet pour former des partenariats, pour vendre des produits et services de même que pour promouvoir le tourisme, la culture et le patrimoine autochtones au Canada et partout dans le monde. Il facilite également l'établissement de relations d'affaires en vue d'édifier des collectivités et une économie prospères



(de gauche à droite) John Kim Bell, maître de cérémonie, le grand chef Joseph Tokwiwo Norton, représentant du conseil des Mohawks de Kahnawake, et Skahionwi:io Owen Mayo, de Kahnawake, participant au lancement du Portail des Autochtones au Canada.

en cette période où l'information revêt une importance capitale.

Anna Molley, directrice du marketing et des activités d'expansion chez Donna Cona, a joué un rôle décisif dès le début du projet jusqu'à sa réalisation. Elle a participé tant à la formation du comité de travail qu'au lancement du Portail, tout en contribuant aux travaux de conception. Donna Cona a certes été le pivot du projet, qui a été mené à terme en partenariat avec six organismes autochtones nationaux et huit ministères fédéraux. « Le défi a été de trouver le juste équilibre entre les différences culturelles des Premières nations, des Inuits et des Métis. Toutefois, l'expérience était digne d'être tentée; elle a eu sur Donna Cona et sur moi-même un effet tonique. La réalisation du Portail a élargi nos horizons et nous a ouvert les yeux sur un monde riche au point de vue culturel », de dire M^{me} Molley, en se remémorant l'année entière qu'elle a consacré à mener à bien le projet.

Susan King, représentante de Taylor Made Communications Inc., a mis au point la stratégie de communication en plus de fournir des services de rédaction pour de nombreux produits d'information. C'est en partie grâce au partenariat formé entre Donna Cona et Taylor Made Communications Inc. que le lancement du Portail a connu un succès aussi retentissant. « Anna et moi

avons rapidement établi une relation de travail harmonieuse. Nous avons foi en nos compétences respectives et ne nous immiscions pas dans le champ d'expertise de l'autre », avoue M^{me} King. M^{me} Molley abonde dans le même sens : « Travailler en collaboration avec Susan et Taylor Made Communications Inc. s'est révélé une expérience rafraîchissante et fructueuse. Susan a su apporter dynamisme et enthousiasme au sein de l'équipe de travail. »

Depuis ses débuts, le Portail se révèle non seulement un guichet unique donnant accès à des ressources Internet, mais aussi un atout permettant aux Autochtones et aux non-Autochtones de forger des partenariats et des relations d'affaires en cette ère de l'information. « Grâce à Anna et au fruit de notre travail, j'ai pu saisir la diversité des peuples autochtones au Canada », souligne M^{me} King. L'élimination du fossé technologique apportera des avantages économiques et sociaux aux peuples autochtones au Canada. Le Portail des Autochtones au Canada contribuera de façon importante à réaliser un tel rapprochement.

Pour obtenir plus de renseignements sur le Portail ou pour afficher un hyperlien, consultez le site à l'adresse www.autochtonesaucanada.gc.ca ou composez sans frais le 1 888 399-0111. ★

Une entreprise soucieuse de l'avenir des forêts

par Raymond Lawrence

La nation ojibway de Wabigoon Lake gère une pépinière dont le chiffre d'affaires s'élève à 1,57 million de dollars. Grâce à l'appui de sociétés forestières de renom et à une demande assurée de jeunes plants, cette entreprise lucrative travaille à préserver les forêts.

Toute la communauté du Nord de l'Ontario s'enorgueillit du succès que connaît l'Anishnaabe Gitigewin Inc. Tree Nursery, une entreprise primée. Grâce à elle, les Premières nations réalisent des profits, et leurs membres tirent avantage des emplois créés.

« Nous avons conclu un partenariat qui nous lie à la Weyerhaeuser Company Ltd. et à la Bowater Incorporated, spécifiquement à la Division des produits forestiers de Thunder Bay. L'entente stipule que nous fournissons des arbres à ces sociétés et qu'en échange, nous pouvons communiquer par un simple coup de téléphone avec des sylviculteurs professionnels, explique **Roddy Brown**, directeur de la pépinière. Cette association est rassurante, puisque si nous répondons avec succès à la demande, les sociétés promettent de nous attribuer d'autres contrats. »

Des entreprises forestières approvisionnent la pépinière en jeunes plants présélectionnés afin de s'assurer une récolte optimale. Par mesure de prudence, la Première nation met en terre 20 % de jeunes plants supplémentaires. Tard à l'automne, lorsque la saison de croissance tire à sa fin, les jeunes plants sont emballés, mis en boîte et entreposés au froid jusqu'au moment d'être mis en terre. L'entrepôt frigorifique, qui se trouve au sein de la collectivité, peut contenir jusqu'à 9,4 millions de jeunes plants d'une hauteur de 17 centimètres.

Lors de la première année d'exploitation, l'insuffisance monétaire a incité la Première nation à recourir à des sous-traitants. L'année dernière, la serre de 5 000 mètres carrés était opérationnelle, générant des profits de 500 000 \$. Cette année, l'entreprise s'est engagée à faire pousser six millions de plants. Par ailleurs, la collectivité caresse le projet

L'entrepôt frigorifique, qui se trouve au sein de la collectivité, peut contenir des millions de jeunes plants.



d'agrandir la pépinière. « L'année dernière, nous avons prévu semer 210 000 épinettes noires. Nous avons également produit cinq millions de pins de Banks », rapporte M. Brown.

L'entreprise emploie sept personnes à temps plein et crée de nombreux emplois de courte durée. « Durant la période de pointe, c'est-à-dire au moment d'emballer les plants, 42 personnes travaillent au sein de l'entreprise. L'an dernier, cette période s'est étalée du 6 novembre au 22 décembre », relate M. Brown. Pour que le travail soit terminé avant les vacances de Noël et ainsi ne rien perdre de la récolte, l'entreprise a formé une équipe de soir, offrant à son personnel de s'y joindre sur une base volontaire. Étonnamment, de nombreux employés ont choisi de revenir en soirée, même après une journée de travail complète. « Quelle surprise de voir les membres de la collectivité se serrer les coudes de cette façon! », souligne M. Brown.

« Nos activités quotidiennes sont fortement encouragées et suscitent beaucoup d'intérêt, surtout au moment de la récolte, ajoute-t-il. Même les écoles y trouvent leur compte : nous réservons 480 jeunes plants, qui sont confiés aux élèves afin qu'ils leur prodiguent des soins. Voilà une excellente façon de leur apprendre le sens des responsabilités! Plus tard, ils peuvent empocher l'argent issu de la vente des arbres. »

Les efforts de la collectivité ont été reconnus. « Grâce au succès qu'elle a remporté en 2000, notre pépinière s'est vu décerner par la Weyerhaeuser Company Ltd. et la Bowater Incorporated le Prix d'excellence pour le développement des partenariats dans les communautés autochtones de l'Ontario,

ajoute M. Brown. La remise de prix a été un moment mémorable pour la collectivité. » ★

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

« Un partenariat qui rapporte... » suite de la page 1

Services forestiers consacrent plus de 800 000 \$ en salaires, et cette somme est répartie entre une soixantaine de travailleurs saisonniers, dont 99,9 % sont Autochtones », note **Manon Pelletier**, directrice générale de la scierie.

En plus de créer des emplois, la scierie renforce le sentiment d'appartenance des Attikamekws. « Grâce aux bénéfices que réalise la scierie, la collectivité peut construire davantage de maisons et pourra même aménager un aréna dans les mois à venir. On sent qu'il y a de l'animation dans la région. Les gens ont un regain de vie et éprouvent une certaine fierté en voyant le bois sortir de l'usine. Ils ont l'impression de tirer réellement avantage d'une ressource mise à leur disposition », souligne M. Awashish.

L'ouverture de la scierie a permis de voir naître diverses entreprises recherchées tant pour la machinerie et le matériel roulant que pour le transport, le chargement et l'expédition. Ce n'est sans doute pas un hasard si la scierie Opitciwan a remporté, il y a deux ans, le prix du partenariat décerné par la Banque Royale du Canada. En outre, Industrie Canada lui a décerné en 2001 le prix de l'entreprise de l'année, compte tenu de l'incidence remarquable qu'elle a eue au sein de sa collectivité. ★

Faire front commun pour ouvrir les portes du secteur privé

par Raymond Lawrence

En Nouvelle-Écosse, l'Aboriginal Alliance of Companies (AAC) travaille depuis un certain temps à tisser des liens avec le secteur privé. Une telle collaboration permettrait à ses membres de jouir d'occasions d'affaires qui, auparavant, leur échappaient.

Il y a un peu plus de trois ans, le secteur privé dans le Canada atlantique ne connaissait à peu près rien des avantages dont il pourrait bénéficier s'il entretenait des relations d'affaires avec les entreprises autochtones. De nombreuses barrières tenaient les deux parties à distance, empêchant les entreprises autochtones de tirer avantage d'intéressantes occasions d'affaires et de former des partenariats avec le secteur privé.

Lorsque les dirigeants du Projet énergétique extracôtier de l'île de Sable ont annoncé leurs travaux d'expansion, on n'a pas voulu rater cette chance.

Sans plus tarder, un petit groupe de gens d'affaires autochtones a échafaudé un plan : s'unir et présenter au secteur privé une approche claire et unifiée. L'AAC a entrepris de faire connaître aux dirigeants du Projet énergétique extracôtier de l'île de Sable et à d'autres acteurs privés son expertise dans quatre domaines de l'heure : la construction, les services commerciaux, les services

professionnels ainsi que la vente en gros et au détail.

« Nous avons vite fait de constater toutes les possibilités que peut générer la participation des Autochtones aux diverses activités de l'industrie gazière, explique **Robert Bernard**, trésorier de l'Alliance. Nous avons senti le besoin d'unir les entreprises autochtones en vue de former un collectif capable d'assurer une représentation plus forte. »

Au total, plus de 30 entreprises autochtones s'étaient regroupées au moment où l'AAC commençait à cibler des contrats à court et à long termes auprès d'importants intervenants. Cependant, il fallait prévoir une période d'apprentissage pendant laquelle les entreprises devaient notamment satisfaire aux règles de sécurité rigoureuses du secteur privé. « L'un de nos premiers contrats exigeait que tous les membres de l'AAC participent à une formation en techniques de sécurité, offerte grâce à une entente avec la Nova Scotia Construction Safety Association, raconte M. Bernard. Afin de décrocher quelques-uns de ces contrats, certaines entreprises ont décidé de se coaliser. »

Après avoir déployé maints efforts en vue de cerner les obstacles venant entraver son succès, l'AAC a choisi

d'élaborer une approche de front. « Nous avons entrepris des démarches auprès du secteur privé, du gouvernement et de nos collectivités afin qu'ils reconnaissent le besoin de mettre à partie les entreprises autochtones, affirme M. Bernard. Le succès de nos relations avec le secteur privé ne fait aucun doute, et nous sommes reconnus comme étant la force dynamique des entreprises autochtones. »

L'intérêt que portent les nouvelles entreprises à l'égard de l'AAC, l'élaboration de projets conjoints et la ratification de contrats, voilà autant d'exemples de la réussite que connaît l'Alliance jusqu'à maintenant. Au départ, la majorité des entreprises membres de l'AAC exerçaient des activités à temps partiel, poursuit M. Bernard. De nombreux propriétaires avaient déniché un emploi, l'exploitation de leur entreprise ne représentant qu'une activité d'appoint. « Depuis deux ans et demi, le vent a tourné. Certains d'entre nous vaquons à temps plein à nos activités commerciales », ajoute-t-il. De fait, environ la moitié des propriétaires se consacrent entièrement à leur entreprise.

De nombreux membres des Premières nations ont pu décrocher d'intéressants emplois à temps plein et à temps partiel grâce aux efforts de l'AAC, souligne M. Bernard. Les entreprises autochtones peuvent tirer parti des occasions d'affaires qu'offre le secteur privé par l'entremise des relations qu'elles entretiennent avec ce groupement d'entreprises.

« La croissance que connaît l'AAC lui permet de répondre aux différents besoins des entreprises autochtones aux chapitres des activités de soutien et d'expansion, de la formation et de l'accès à diverses possibilités, note M. Bernard. L'Alliance souhaite maintenir cette croissance grâce à la collaboration de dirigeants du secteur privé, du gouvernement et des collectivités autochtones dans la région de l'Atlantique. »

Visitez le site de l'AAC à l'adresse www.aboriginalalliance.com. ★

Image reproduite avec la permission de l'Aboriginal Alliance of Companies



Le Canada atlantique offre d'intéressantes occasions d'affaires aux membres de l'Aboriginal Alliance of Companies.

First Nations Buying Group L'union fait la force

(publié avec la permission du *Globe and Mail*)

« J'ai terminé mes études secondaires en 11^e année, préférant poursuivre mon éducation à l'école de la vie. » Voilà l'accroche du curriculum vitæ de **Michael Birch**, homme autrefois timide, originaire de la Première nation de Garden Hill, au nord du Manitoba. En lisant ces quelques lignes, on ne peut que sourire.

« L'école de la vie m'a fait perdre plus de un million de dollars, somme que j'aurais pu empocher si j'avais décroché un diplôme en administration des affaires », admet-il aujourd'hui.

Bien que son entrée en matière soit peu conventionnelle, le curriculum vitæ de M. Birch réserve aux lecteurs une intéressante conclusion : âgé de 32 ans, M. Birch est aujourd'hui un entrepreneur prospère à Winnipeg. En plus d'être la seule coopérative d'achats autochtone au Manitoba, sa société, le First Nations Buying Group, est l'une des plus importantes au pays. Depuis deux ans, elle a connu une croissance exceptionnelle et elle fait affaires avec des grands noms, comme Xerox, Grand & Toy et Manitoba Telecommunications Services.

Qui aurait pensé qu'un petit Autochtone sorti tout droit de la réserve puisse suivre un tel cheminement professionnel?

« Lorsque j'ai fait mon entrée dans le monde urbain, j'étais terriblement gêné, voire terrifié, raconte M. Birch, un conférencier que s'arrachent désormais les écoles et les collectivités autochtones d'un peu partout. Je n'étais pas du tout familier avec la façon de faire des Blancs. »

Toutefois, M. Birch n'a pas mis de temps à apprendre. Au milieu des années 90, son commerce de boissons gazeuses, la Birch's Aboriginal Beverages Company, connaissait un franc succès. Et cette période de prospérité a duré quatre ans, soit jusqu'à ce que la guerre des prix éclate entre Pepsi et Coca-Cola. Puis, la dégringolade du dollar canadien s'est mise de la partie, l'acculant au pied du mur.



Photo reproduite avec la permission du First Nations Buying Group

Ces gens d'affaires ont récemment signé une entente avec le First Nations Buying Group. (à l'arrière, de gauche à droite) **Vern Roote**, grand chef de la nation anishinabek; le grand chef **Leon Jourdain**, représentant du Grand Conseil du Traité n° 3; **Stan Beardy**, grand chef de la nation nishnawbe-aski; le grand chef **Larry Sault**, représentant de l'Association of Iroquois and Allied Indians. (à l'avant, de gauche à droite) **Michael Birch**, président du First Nations Buying Group; **Terry Mosey**, président de Bell Ontario; **Charles Fox**, vice-chef au bureau du chef régional de l'Ontario.

« J'ai vite réalisé que ce marché me laissait peu de liberté d'action. Plutôt que me ronger les sangs, je devais apprendre à tirer parti de l'infrastructure qui existait à Winnipeg », explique-t-il. M. Birch savait que plus de 100 000 Autochtones, soit près de 10 % de la population totale du Manitoba, avaient choisi de s'établir dans la province. Les collectivités des Premières nations au Manitoba investissent des millions de dollars dans la télécommunication, les fournitures de bureau et d'autres biens et services.

« Je me suis alors demandé : "Pourquoi ne pas effectuer des achats collectifs en réunissant les ressources des 60 réserves établies ici?" », poursuit M. Birch. Aux yeux de l'entrepreneur, la ville de Winnipeg représente la plus vaste réserve au Canada, puisqu'elle regroupe à elle seule quelque 50 000 résidents autochtones.

La publicité destinée à faire connaître son entreprise de boissons gazeuses a, par la même occasion, mis M. Birch sous les feux de la rampe tant au sein des collectivités autochtones qu'ailleurs dans la province. Voilà un atout précieux qui allait être utile à l'entrepreneur!

Mais il y avait un hic : durant l'année qui a précédé la création de la coopérative d'achats, M. Birch devait continuer de payer le salaire de ses employés, ce qui représentait une sortie de fonds annuelle de plus de 150 000 \$. Il aurait fait une entorse à ses principes s'il avait contracté un emprunt plus important. Il a néanmoins réussi à éviter tout déficit en puisant dans d'autres sources de revenu, notamment dans les profits que réalisait son dépanneur établi dans la réserve.

« Nous nous sommes tournés vers de gros fournisseurs, tout particulièrement vers Manitoba Telecommunications Services et Grand & Toy, afin de les convaincre des avantages qu'ils retireraient en recourant à nos services. »

Toutefois, M. Birch et **Barry Gibson**, le directeur de la coopérative, devaient également invoquer des arguments irréfutables pour persuader leur propre collectivité. Rapidement, ils se sont trouvé un allié de taille : **Rod Bushie**, grand chef de l'Assemblée des chefs du Manitoba et porte-parole de toutes les collectivités autochtones dans la province.

« L'union fait la force »
suite à la page 8



(publié avec la permission du *Globe and Mail*)

Selon un nouveau slogan qui circule dans les environs de Yellowknife, la ville se trouve « à la croisée d'une histoire en or et d'un avenir brillant ».

Le minerai d'or qui a lancé l'économie du Nord canadien n'est pas entièrement relégué aux oubliettes. Toutefois, la chute des prix à l'échelle mondiale tient les activités minières sous le seuil de la rentabilité dans la plupart des endroits de la région.

Ce sont aujourd'hui les diamants des Territoires du Nord-Ouest qui scintillent, expliquant du même coup « l'avenir brillant » dont il est fait mention dans la devise de la ville.

Pendant que plusieurs multinationales extraient les pierres précieuses dont on estime la valeur à 24 milliards de dollars, Yellowknife voit naître ce à quoi on s'attendait le moins dans l'Arctique : des usines de taille et de polissage du diamant.

« Traditionnellement, ce secteur était réservé à l'Europe, à l'Inde et à Israël », fait remarquer **Darrell Beaulieu**, directeur général de la société autochtone Deton'Cho. La société exploite l'une de ces usines en partenariat avec la Goldeos Ltd., à Calgary. « Nous faisons la finition d'un produit qui est extrait des terres dans la région. »

Pour obtenir un tel droit, le gouvernement territorial a dû faire preuve de beaucoup de détermination. Une partie des pierres est donc traitée ici plutôt qu'à Anvers ou à Tel Aviv. Selon M. Beaulieu, l'exploitation de l'entreprise dénée à Yellowknife est très importante pour les membres des Premières nations dans la région.

« Nous cherchions à embaucher des élèves autochtones de notre collectivité, et ce secteur d'activité a apporté une nouvelle dimension à notre économie », affirme-t-il.

Parmi ses 25 travailleurs, Deton'Cho compte des élèves dénés qui suivent un programme de formation d'une durée

de trois à cinq ans dans les techniques de finition au laser ainsi que dans la taille et le polissage des pierres.

« Ces compétences se transmettent bien, et les élèves peuvent s'en servir où qu'ils aillent », mentionne M. Beaulieu, qui fait remarquer que les prévisions actuelles laissent entrevoir que l'extraction du diamant dans les Territoires du Nord-Ouest se poursuivra encore pour une période d'environ 25 ans.

La récente percée de Deton'Cho dans l'industrie du diamant est sans contredit une nouvelle aventure pour la collectivité, qui n'est pas sans rappeler les activités traditionnelles de celle-ci. Depuis longtemps, l'entreprise négocie avec le monde minier dans la région, notamment par la construction et le ravitaillement de baraquements de même que par des services d'extraction.

Grâce à l'exploitation des ressources enfouies sous la terre, la collectivité a pu montrer qu'elle savait tirer parti des possibilités qui s'offraient à elle. ✨

« L'union fait la force » suite de la page 7

« À notre grande joie, le développement économique se trouvait au cœur des priorités du grand chef », explique M. Birch. Aussitôt, M. Bushie a su convenir du bien-fondé du projet.

Obtenir l'appui du grand chef représentait certes un atout non négligeable. Cependant, il fallait conquérir tous les chefs des Premières nations membres de l'Assemblée. La partie n'était pas gagnée d'avance.

« Dès le départ, nous étions aux prises avec un problème que l'on pourrait comparer à l'énigme de la poule et de l'œuf, fait observer M. Gibson. Comment pouvions-nous faire valoir la coopérative si nous n'avions aucun fournisseur à présenter aux chefs et aucun chef à présenter aux fournisseurs? » Par ailleurs, même si un chef signait un contrat

d'adhésion avec la coopérative, rien n'obligeait la Première nation à faire appel à ses services. Pour respecter ses obligations, cette dernière n'avait qu'à verser les modestes frais d'adhésion au groupe.

Manitoba Telecommunications Services a été l'une des premières entreprises à se laisser tenter. Elle avait conclu des ententes globales visant les appels interurbains avec divers groupes de services, comme les chambres de commerce. « Les avantages que nous étions en mesure de lui offrir surpassaient ceux de tous les autres groupes réunis », explique M. Gibson.

Les Premières nations signataires ont d'abord eu droit à un tarif préférentiel pour la composition de numéros. Puis, elles ont bénéficié de rabais de près de 40 % sur les prix au catalogue de Grand & Toy en plus de jouir d'autres privilèges issus d'ententes globales

conclues avec la compagnie de location d'autos Budget, Xerox, General Western Star Trucks, les services nolisés Fast Air et une myriade d'autres entreprises.

Les efforts déployés par les quatre employés initiaux ont permis au First Nations Buying Group d'élargir son marché en Ontario, où un accord a été conclu entre des collectivités autochtones et Bell Canada. **Phil Fontaine**, l'ancien chef de l'Assemblée des Premières Nations, a certainement eu son mot à dire dans la signature de cette entente, puisqu'il continue d'être consulté pour de nouveaux projets.

M. Birch précise que la coopérative vise maintenant de nouvelles cibles : le Québec et la Colombie-Britannique. « Pour moi, les frontières sont là pour être franchies, conclut-il. Ne poursuivons-nous pas tous les mêmes objectifs, peu importe notre lieu de résidence? » ✨

Portrait

Sur la route de White Mountain

Le chef Earl Commanda Ojibway Visionnaire

par Fred Favel

Perché sur un podium dans la salle à manger du Cercle national des journalistes du Canada, qui fait face au Parlement, à Ottawa, il accueille les chefs autochtones de même que des représentants d'entreprises, d'universités et du monde artistique. Ces dignitaires se sont réunis pour assister à la réception et à l'exposition qu'a préparées la White Mountain Academy of the Arts. En compagnie de ses collègues, il a déserté la rive nord du lac Huron, entreprenant un long voyage dans le but de faire connaître l'Académie, ses élèves et son art.

Le chef Earl Commanda éprouve une grande fierté à l'égard des réalisations issues d'un partenariat unique entre le conseil tribal de North Shore, la Ville d'Elliot Lake et la Première nation de Serpent River. Pour voir naître un tel esprit de collaboration, il se révélait nécessaire que les Premières nations et la municipalité avoisinante fassent montre de respect envers les traditions des Anishnabeks et des non-Autochtones.

On peut dire que l'Académie a croisé la route de M. Commanda lorsque celui-ci venait à peine de voir le jour. Arrière-petit-fils d'un chef héréditaire, Earl Commanda est né en 1952, année qui a précédé la découverte de l'uranium à Elliot Lake et la construction d'une usine d'acide sulfurique au sein de la Première nation de Serpent River, sa collectivité natale. Il a été témoin de la dégénérescence de l'industrie de l'uranium : la période de prospérité des activités d'extraction a fait place à une dépression économique lors de la fermeture des mines, laissant peu à peu entrevoir les répercussions à long terme sur la santé des résidents soumis à une exposition professionnelle aux produits chimiques. Hydro Ontario a encouragé la diversification des activités économiques dans l'intention de contrer les effets de la fermeture des mines. Une part du financement accordé par la société s'est vue investie dans la création d'un collège consacré au domaine artistique.

Grâce à son expérience passée, le chef Commanda a pu mettre tous les atouts dans son jeu afin de fonder un collège d'arts dans le Nord. Né au sein d'une collectivité dont les traditions s'inspirent du mode de vie des chasseurs et des trappeurs, il s'est fait le défenseur des droits ancestraux et le partisan du développement communautaire. Ses fonctions au sein de l'Union of Ontario Indians ont stimulé son intérêt à l'égard des droits des Autochtones en tant qu'êtres humains, puisqu'il était spécifiquement responsable du dossier de la collectivité autochtone locale. Après avoir quitté son poste de directeur administratif au Centre d'accueil esquimau-indien, maintenant appelé N'swakamok Native Friendship Centre, M. Commanda a œuvré au sein de l'organisation provinciale chargée de représenter les Premières nations assujetties à un traité dans le Nord de l'Ontario. Ses compétences lui ont permis de gravir tous les échelons de l'organisation, pour finalement s'acquitter des responsabilités de directeur administratif.

En 1980, son oncle, qui était alors chef de Serpent River, lui a demandé : « Pourquoi ne reviens-tu pas parmi nous? La bande requiert les services d'un bon administrateur. » M. Commanda a donc regagné sa région. Jugeant que le rôle d'administrateur pour la collectivité rimait avec tenue de livres, il a décidé de « créer », comme il se plaît à dire, un poste d'agent de développement économique de la bande. De plus, M. Commanda a voulu renouer avec les traditions auxquelles il n'a pu adhérer lorsqu'il était adolescent, ayant vécu en pension, coupé de sa collectivité. Il a alors demandé à son père de l'initier aux techniques de trappe. « Pendant trois années consécutives, j'ai été la risée du village. Cependant, au terme de la troisième année, je pouvais tenir mon rang parmi mes frères et les autres trappeurs de la collectivité. »

Chercher du financement afin de se prévaloir des services d'un planificateur pour la bande, voilà l'une des premières démarches qu'a entreprises le chef Commanda à titre d'agent de développement économique. Il lui fallait par la suite trouver un candidat capable de satisfaire aux exigences du poste. Et Keith Lewis correspondait exactement au profil recherché. L'équipe remarquable nouvellement formée s'est aussitôt lancée dans la fondation d'un poste de traite et d'un foyer pour personnes âgées. Elle a ensuite fait appel aux compétences d'un conseiller pédagogique à temps plein, d'un coordonnateur des services troisième âge et d'un administrateur de l'aide sociale. Bientôt, 20 personnes assignées à diverses tâches ont mis leur expertise au profit de la Première nation. Le chef Commanda a

ensuite jeté son dévolu sur le secteur de la santé, étant sensibilisé aux conséquences regrettables qu'a entraînées l'exploitation des mines d'uranium et de l'usine d'acide sulfurique. « Des membres de la bande ont succombé des suites d'une exposition professionnelle aux produits chimiques. Le cancer a eu raison d'eux. »

M. Commanda entame son 18^e mandat à titre de chef de la Première nation de Serpent River, qui est représentée au conseil tribal de North Shore. Le plan d'aménagement urbain qu'il a préparé avec l'aide de M. Lewis a contribué à améliorer de façon notable les conditions de vie de la collectivité : création d'un poste sanitaire, octroi de fonds supplémentaires pour l'éducation post-secondaire et prestation de services publics. Puis, l'idée de mettre sur pied un campus de l'Ontario College of Art and Design dans le Nord a été lancée. Dès lors, des représentants de la Ville d'Elliot Lake ont sollicité la participation du conseil tribal de North Shore. « J'étais un peu méfiant. En aucun cas je ne voulais m'engager dans des activités politiques de pure forme, auxquelles les collèges et les universités s'étaient prêtés par le passé. Je ne voulais pas non plus être un conseiller consultatif ni pour le bureau des gouverneurs ni pour toute autre organisation. J'ai donc proposé aux représentants de conclure un partenariat en bonne et due forme, attestant ainsi le sérieux du projet. »

Au sein du premier comité directeur de l'Académie, quatre sièges étaient réservés à la Ville d'Elliot Lake; quatre autres, aux collèges et aux universités régionaux; trois, au conseil tribal et un, à la Première nation de Serpent River, représentée par le chef Commanda. Rapidement, l'Académie a pris de l'essor, la nomination de Robert Kavanagh à titre de doyen apportant un élan significatif au projet. Puis, une occasion s'est pointée, et les initiateurs du projet n'allaient certes pas laisser passer cette chance. « Le gouvernement du Canada fermait un édifice de trois étages, abritant un laboratoire national d'une superficie d'environ 4 180 mètres carrés. L'aire des salles de laboratoire convenait parfaitement pour l'aménagement de studios de photographie. »

Plusieurs Autochtones occupent des postes clés au collège et siègent à son conseil d'administration. La représentation autochtone à l'Académie n'a pas pour but de sauver les apparences. « Non!, nie catégoriquement le chef Commanda. Nous avons formé un vrai partenariat et accueillerons toujours chaleureusement les Autochtones compétents. »

L'Académie a ouvert ses portes voilà maintenant trois ans et, cette année, elle a souhaité la bienvenue à 35 élèves autochtones et non autochtones. Ses petits protégés ont tout ce qu'il faut pour produire de remarquables œuvres d'art, comme en témoigne l'exposition qui se tient au Cercle national des journalistes du Canada. Même si l'établissement d'enseignement a franchi avec succès les étapes de la conception et de l'implantation, le chef Commanda continue de participer activement à la vie scolaire. « Lorsque le besoin se fait sentir, j'aide la direction du collège à organiser des campagnes de financement, à défendre des intérêts publics, à exercer des pressions et à mener à bien d'autres activités. Je m'engage envers l'Académie à ma façon. » C'est dans ces mots que le chef Commanda résume le mieux la nature de ce partenariat : « Le programme qui est enseigné à l'Académie embrasse l'essence même d'une Première nation, notamment

le peuple ojibway. Je crois que nous avons réussi à intégrer la spiritualité de notre peuple dans l'enseignement que nous offrons. Les élèves sont sensibilisés à l'histoire et aux symboles autochtones. Toutefois, les connaissances qui leur sont inculquées touchent à une dimension plus profonde, car les sages confèrent aux concepts une signification spirituelle. »

Le chef Commanda a l'ambition de voir un jour l'Académie entrer en parallèle avec l'Emily Carr Institute of Art and Design, à Vancouver, ou avec l'Ontario College of Art and Design. La confiance qu'il témoigne ne laisse planer aucun doute sur la réalisation de ses aspirations. Que ce soit dans la collectivité de Serpent River ou le long du trajet de 20 minutes qui le mène

à Elliot Lake, M. Commanda peut se glorifier d'avoir atteint plusieurs des objectifs qu'il s'était fixés. Véritable visionnaire, homme dévoué et motivé, il est une perle rare pour son peuple.

Fred Favel est conseiller en communication et rédacteur autochtone.



Photo reproduite avec la permission de Earl Commanda



Photo reproduite avec la permission de la White Mountain Academy of the Arts

Portrait

Sur la route de White Mountain

Le chef Earl Commanda Ojibway Visionnaire

par Fred Favel

Perché sur un podium dans la salle à manger du Cercle national des journalistes du Canada, qui fait face au Parlement, à Ottawa, il accueille les chefs autochtones de même que des représentants d'entreprises, d'universités et du monde artistique. Ces dignitaires se sont réunis pour assister à la réception et à l'exposition qu'a préparées la White Mountain Academy of the Arts. En compagnie de ses collègues, il a déserté la rive nord du lac Huron, entreprenant un long voyage dans le but de faire connaître l'Académie, ses élèves et son art.

Le chef Earl Commanda éprouve une grande fierté à l'égard des réalisations issues d'un partenariat unique entre le conseil tribal de North Shore, la Ville d'Elliot Lake et la Première nation de Serpent River. Pour voir naître un tel esprit de collaboration, il se révélait nécessaire que les Premières nations et la municipalité avoisinante fassent montre de respect envers les traditions des Anishnabeks et des non-Autochtones.

On peut dire que l'Académie a croisé la route de M. Commanda lorsque celui-ci venait à peine de voir le jour. Arrière-petit-fils d'un chef héréditaire, Earl Commanda est né en 1952, année qui a précédé la découverte de l'uranium à Elliot Lake et la construction d'une usine d'acide sulfurique au sein de la Première nation de Serpent River, sa collectivité natale. Il a été témoin de la dégénérescence de l'industrie de l'uranium : la période de prospérité des activités d'extraction a fait place à une dépression économique lors de la fermeture des mines, laissant peu à peu entrevoir les répercussions à long terme sur la santé des résidents soumis à une exposition professionnelle aux produits chimiques. Hydro Ontario a encouragé la diversification des activités économiques dans l'intention de contrer les effets de la fermeture des mines. Une part du financement accordé par la société s'est vue investie dans la création d'un collège consacré au domaine artistique.

Grâce à son expérience passée, le chef Commanda a pu mettre tous les atouts dans son jeu afin de fonder un collège d'arts dans le Nord. Né au sein d'une collectivité dont les traditions s'inspirent du mode de vie des chasseurs et des trappeurs, il s'est fait le défenseur des droits ancestraux et le partisan du développement communautaire. Ses fonctions au sein de l'Union of Ontario Indians ont stimulé son intérêt à l'égard des droits des Autochtones en tant qu'êtres humains, puisqu'il était spécifiquement responsable du dossier de la collectivité autochtone locale. Après avoir quitté son poste de directeur administratif au Centre d'accueil esquimau-indien, maintenant appelé N'swakamok Native Friendship Centre, M. Commanda a œuvré au sein de l'organisation provinciale chargée de représenter les Premières nations assujetties à un traité dans le Nord de l'Ontario. Ses compétences lui ont permis de gravir tous les échelons de l'organisation, pour finalement s'acquitter des responsabilités de directeur administratif.

En 1980, son oncle, qui était alors chef de Serpent River, lui a demandé : « Pourquoi ne reviens-tu pas parmi nous? La bande requiert les services d'un bon administrateur. » M. Commanda a donc regagné sa région. Jugeant que le rôle d'administrateur pour la collectivité rimait avec tenue de livres, il a décidé de « créer », comme il se plaît à dire, un poste d'agent de développement économique de la bande. De plus, M. Commanda a voulu renouer avec les traditions auxquelles il n'a pu adhérer lorsqu'il était adolescent, ayant vécu en pension, coupé de sa collectivité. Il a alors demandé à son père de l'initier aux techniques de trappe. « Pendant trois années consécutives, j'ai été la risée du village. Cependant, au terme de la troisième année, je pouvais tenir mon rang parmi mes frères et les autres trappeurs de la collectivité. »

Chercher du financement afin de se prévaloir des services d'un planificateur pour la bande, voilà l'une des premières démarches qu'a entreprises le chef Commanda à titre d'agent de développement économique. Il lui fallait par la suite trouver un candidat capable de satisfaire aux exigences du poste. Et Keith Lewis correspondait exactement au profil recherché. L'équipe remarquable nouvellement formée s'est aussitôt lancée dans la fondation d'un poste de traite et d'un foyer pour personnes âgées. Elle a ensuite fait appel aux compétences d'un conseiller pédagogique à temps plein, d'un coordonnateur des services troisième âge et d'un administrateur de l'aide sociale. Bientôt, 20 personnes assignées à diverses tâches ont mis leur expertise au profit de la Première nation. Le chef Commanda a

ensuite jeté son dévolu sur le secteur de la santé, étant sensibilisé aux conséquences regrettables qu'a entraînées l'exploitation des mines d'uranium et de l'usine d'acide sulfurique. « Des membres de la bande ont succombé des suites d'une exposition professionnelle aux produits chimiques. Le cancer a eu raison d'eux. »

M. Commanda entame son 18^e mandat à titre de chef de la Première nation de Serpent River, qui est représentée au conseil tribal de North Shore. Le plan d'aménagement urbain qu'il a préparé avec l'aide de M. Lewis a contribué à améliorer de façon notable les conditions de vie de la collectivité : création d'un poste sanitaire, octroi de fonds supplémentaires pour l'éducation post-secondaire et prestation de services publics. Puis, l'idée de mettre sur pied un campus de l'Ontario College of Art and Design dans le Nord a été lancée. Dès lors, des représentants de la Ville d'Elliot Lake ont sollicité la participation du conseil tribal de North Shore. « J'étais un peu méfiant. En aucun cas je ne voulais m'engager dans des activités politiques de pure forme, auxquelles les collèges et les universités s'étaient prêtés par le passé. Je ne voulais pas non plus être un conseiller consultatif ni pour le bureau des gouverneurs ni pour toute autre organisation. J'ai donc proposé aux représentants de conclure un partenariat en bonne et due forme, attestant ainsi le sérieux du projet. »

Au sein du premier comité directeur de l'Académie, quatre sièges étaient réservés à la Ville d'Elliot Lake; quatre autres, aux collèges et aux universités régionaux; trois, au conseil tribal et un, à la Première nation de Serpent River, représentée par le chef Commanda. Rapidement, l'Académie a pris de l'essor, la nomination de Robert Kavanagh à titre de doyen apportant un élan significatif au projet. Puis, une occasion s'est pointée, et les initiateurs du projet n'allaient certes pas laisser passer cette chance. « Le gouvernement du Canada fermait un édifice de trois étages, abritant un laboratoire national d'une superficie d'environ 4 180 mètres carrés. L'aire des salles de laboratoire convenait parfaitement pour l'aménagement de studios de photographie. »

Plusieurs Autochtones occupent des postes clés au collège et siègent à son conseil d'administration. La représentation autochtone à l'Académie n'a pas pour but de sauver les apparences. « Non!, nie catégoriquement le chef Commanda. Nous avons formé un vrai partenariat et accueillerons toujours chaleureusement les Autochtones compétents. »

L'Académie a ouvert ses portes voilà maintenant trois ans et, cette année, elle a souhaité la bienvenue à 35 élèves autochtones et non autochtones. Ses petits protégés ont tout ce qu'il faut pour produire de remarquables œuvres d'art, comme en témoigne l'exposition qui se tient au Cercle national des journalistes du Canada. Même si l'établissement d'enseignement a franchi avec succès les étapes de la conception et de l'implantation, le chef Commanda continue de participer activement à la vie scolaire. « Lorsque le besoin se fait sentir, j'aide la direction du collège à organiser des campagnes de financement, à défendre des intérêts publics, à exercer des pressions et à mener à bien d'autres activités. Je m'engage envers l'Académie à ma façon. » C'est dans ces mots que le chef Commanda résume le mieux la nature de ce partenariat : « Le programme qui est enseigné à l'Académie embrasse l'essence même d'une Première nation, notamment

le peuple ojibway. Je crois que nous avons réussi à intégrer la spiritualité de notre peuple dans l'enseignement que nous offrons. Les élèves sont sensibilisés à l'histoire et aux symboles autochtones. Toutefois, les connaissances qui leur sont inculquées touchent à une dimension plus profonde, car les sages confèrent aux concepts une signification spirituelle. »

Le chef Commanda a l'ambition de voir un jour l'Académie entrer en parallèle avec l'Emily Carr Institute of Art and Design, à Vancouver, ou avec l'Ontario College of Art and Design. La confiance qu'il témoigne ne laisse planer aucun doute sur la réalisation de ses aspirations. Que ce soit dans la collectivité de Serpent River ou le long du trajet de 20 minutes qui le mène

à Elliot Lake, M. Commanda peut se glorifier d'avoir atteint plusieurs des objectifs qu'il s'était fixés. Véritable visionnaire, homme dévoué et motivé, il est une perle rare pour son peuple.

Fred Favel est conseiller en communication et rédacteur autochtone.



Photo reproduite avec la permission de Earl Commanda



Photo reproduite avec la permission de la White Mountain Academy of the Arts