

Cercles de lumière

octobre 2001 – n° 16

Next Exit Pictures

Le secret pour produire des films inspirants

par Ruth McVeigh

Chef héréditaire de la nation de Squamish, **Stefany Mathias** a recours à la télévision autochtone pour mettre à profit ses multiples talents et ainsi rendre hommage à des professionnels des Premières nations qui ont connu la réussite. Récemment, M^{me} Mathias a incorporé Next Exit Pictures, son entreprise de production, en vue de réaliser des vidéos d'intérêt humanitaire et des documentaires.

« J'aimerais prouver qu'il existe des Autochtones qui poursuivent une carrière de médecin, d'avocat et d'écrivain », insiste-t-elle.

L'un des premiers documentaires qu'a produits M^{me} Mathias était un ouvrage biographique sur le défunt chef **Simon Baker**, un sage grandement respecté de la nation de Squamish. Cet hommage a été diffusé sur les ondes de la Vancouver Television dans le cadre de la série *First Story*. Par la suite, **Brenda Chambers**, réalisatrice au Réseau de télévision des peuples autochtones, a invité M^{me} Mathias à produire deux tranches de la série télévisée *Venturing Forth*, une émission sur les entreprises autochtones qui est diffusée le dimanche après-midi. M^{me} Mathias a profité de l'occasion pour mettre en vedette un certain nombre d'entrepreneurs des Premières nations, notamment **Elaine Cowan**, une femme d'affaires ojibway qui a fondé l'Anokiiwin Training Institute à Winnipeg.

Depuis qu'elle est enfant, M^{me} Mathias est séduite par le cinéma et les arts de la scène : elle accompagnait sa mère à des



Photo : Krisalina Jacobs

Par l'intermédiaire de Next Exit Pictures, l'entreprise qu'elle a fondée, **Stefany Mathias** fait connaître des personnes pouvant servir de modèles. « J'aimerais prouver qu'il existe des Autochtones qui poursuivent une carrière de médecin, d'avocat et d'écrivain. »

pièces de théâtre ainsi qu'à des concerts et assistait à des représentations de films en présence de son père. « Très jeune, je savais apprécier les arts et j'étais animée d'un désir ardent d'écrire des histoires pour émouvoir les gens par l'intermédiaire du théâtre ou du cinéma », explique-t-elle.

Les femmes d'affaires autochtones

Le monde entier est leur marché, et elles s'affairent à stimuler la croissance économique ainsi qu'à favoriser la création d'emplois ici-même au pays.

Ce souffle créateur a conduit M^{me} Mathias à l'University of British Columbia, où elle s'est inscrite au baccalauréat en beaux-arts, allié à une spécialisation en théâtre. Elle a également participé à des ateliers portant sur la direction, la rédaction de scénarios et la production de films. Elle a suivi par la suite des cours sur la réalisation, le montage et l'art de la scène cinématographiques à la Vancouver Film School. De plus, elle a joué devant la caméra dans la série télévisée *Hawkeye*, a animé un documentaire vidéo intitulé *Journey to Spiritual Healing* et a conçu des

« Le secret pour produire... »
suite à la page 3



Confection et commercialisation de toges d'inspiration autochtone

par Ruth McVeigh

Trois sœurs des Premières nations réunissent leur énergie, leurs talents et leur expertise pour donner le branle à une entreprise nouvellement née en Saskatchewan : Muskwa Designs. L'idée de fabriquer et de commercialiser des toges conçues expressément pour les élèves fréquentant une école autochtone a germé dans l'esprit de **Adele Pete**, la fondatrice de l'entreprise.

Pendant trois ans, M^{me} Pete a administré l'école Chief Little Pine, située à environ 80 kilomètres au sud-est de North Battleford. À l'époque, la collectivité et les sages cherchaient des moyens d'instiller la fierté chez les élèves, et M^{me} Pete a eu une illumination en pleine nuit. Si les toges qu'arborent les diplômés étaient ornées de motifs autochtones, ne serait-ce pas là une façon de respecter les traditions et d'accroître la sensibilisation à la culture autochtone? Malgré une formation en conception de mode restreinte, M^{me} Pete pratiquait la couture depuis toujours et avait fait l'expérience de toute une variété de créations.

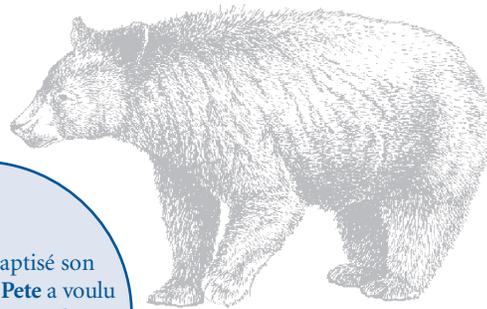
Portées par un garçon et une fille lors de la cérémonie de remise des diplômes de l'école Chief Little Pine en 1999, les premières toges ont fait sensation. Grâce en grande partie au site Internet de l'entreprise, qui a

contribué à lancer le concept, l'idée fait maintenant son chemin, plongeant les élèves d'autres écoles en Saskatchewan dans l'enchantement.

Le site Web est le produit original de **Loretta Pete Hall**, la sœur cadette de Adele. Peu de temps après sa mise en activité, le site a vu les commandes et les demandes de renseignements affluer.

Cœuvrant elle aussi dans le monde de l'éducation, M^{me} Pete Hall a enseigné les mathématiques et l'informatique pendant de nombreuses années. Intéressée par le projet que nourrissait sa sœur, elle a voulu lui prêter son concours. Par le truchement de sa propre entreprise, Eagle Feather Data Exchange, elle offre notamment des services de conception de sites Web. Elle a principalement acquis une telle expertise en autodidacte et a poursuivi son perfectionnement professionnel au fil des ans en suivant des cours et des ateliers. Au point de vue marketing, elle s'y connaît, ce qui explique qu'elle ait pensé à relier le site de Muskwa Designs à un répertoire de sites autochtones en ligne, comme celui que l'on trouve à l'adresse www.aboriginalconnections.com.

Lorsqu'elle a baptisé son entreprise, **Adele Pete** a voulu incorporer le mot *muskwa*, qui signifie « ours » dans la langue crie.



En outre, elle a eu l'idée de télécopier à toutes les Premières nations de l'information sur les toges agrémentées d'un cachet autochtone.

Couturière chevronnée, **Yvonne Pete**, la sœur aînée de Adele, s'est lancée dans la confection d'autres vêtements et accessoires rehaussés d'une touche autochtone, notamment des chemises garnies de rubans et des parchemins de cuir conçus à l'intention des diplômés, des créations que l'on peut admirer en visitant le site Web de l'entreprise. L'équipe de Muskwa Designs travaille actuellement à fabriquer une robe de mariée d'inspiration autochtone, une demande toute spéciale qu'a adressée une ancienne élève, ravie de sa toge de finissante.

Les nombreux efforts déployés pour fonder une entreprise familiale prospère ont permis à Adele Pete de réaliser son rêve : respecter les traditions et accroître la sensibilisation à la culture autochtone.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez visiter le site de l'entreprise à l'adresse www.muskwaholdings.com. ★

En vedette

Next Exit Pictures (Colombie-Britannique)	1
Muskwa Designs (Saskatchewan)	2
Higgins International Inc. (Manitoba)	3
Little Miss Chief Gourmet Products Inc. (Colombie-Britannique)	4
Tammy Beauvais Designs (Québec)	5
Administrative Business Solutions (Nouveau-Brunswick)	6
First Nations Vending et White Bear Springs (Manitoba)	7
Touch of Culture Legends (Colombie-Britannique)	8
Judith G. Bartlett, métisse (Manitoba)	Portrait

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

Production : Anishinabe Printing
Éditrice responsable : Sue Baker
Rédacteur en chef : Richard Landis
Révisseur anglais : Wendy MacIntyre
Révisseurs français : Line Nadeau et Jacinthe Bercier

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 des Affaires indiennes et du Nord canadien

Ottawa, 2001

QS-6145-016-BB-A1

www.ainc-inac.gc.ca



Imprimé sur du papier recyclé

« Le secret pour produire... »
suite de la page 1

annonces publicitaires ainsi qu'un vidéo-clip. En tant que comédienne, elle est montée sur les planches pour pratiquer le théâtre de présentation à Vancouver et à Toronto.

Par ailleurs, M^{me} Mathias a enseigné le théâtre à Vancouver. Elle s'est également perfectionnée dans la réalisation en étudiant les faits et gestes de **Chris Eyre**, réalisateur de *Smoke Signals*, au moment où il préparait *Skins*, son tout dernier film dont la sortie est prévue pour 2002. M^{me} Mathias envisage d'ailleurs d'emprunter cette méthode d'encadrement pour enseigner à son tour les techniques de réalisation.

Elle a rédigé, à l'intention des enfants, des pièces de théâtre présentées sur écran, comme *Native Legends from the Interior*, et a œuvré à titre de conseillère culturelle auprès d'autres scénaristes et réalisateurs.

En outre, elle a écrit le scénario d'un long métrage intitulé *Native Land* et caresse actuellement le projet d'en assurer la réalisation. Le film dépeint les problèmes qu'entraînent la violence sexuelle et les fugues en plus de faire ressortir l'importance de parvenir à la guérison spirituelle et de renouer avec sa propre culture. Fondé et dirigé par l'acteur, réalisateur et producteur **Robert Redford**, le Sundance Film Festival Institute a mis sur pied un atelier de scénaristes pour lequel 3 000 scénarios ont été soumis. L'œuvre de M^{me} Mathias compte parmi les 12 scénarios retenus pour l'occasion.

Next Exit Pictures invite les jeunes acteurs et actrices autochtones à venir passer une audition pour la réalisation de *Native Land* l'an prochain. M^{me} Mathias veut permettre aux jeunes autochtones de participer à toutes les étapes de la production et cherche à combler des postes de formation derrière la scène.

Au cœur de tous les projets qu'elle réalise, M^{me} Mathias espère donner vie à une œuvre qui suscite la réflexion en étant un parfait amalgame d'intrigue, de divertissement, d'inspiration et d'encouragement.

Pour obtenir plus de renseignements sur Next Exit Pictures, veuillez faire parvenir un message électronique à l'adresse nextexitpictures@home.com. *

Higgins International Inc.

Une entreprise qui se lance à la recherche de cadres supérieurs

par Edwinna von Baeyer

Brenda Higgins et les membres de son équipe sont considérés comme des experts canadiens dans la recherche de cadres autochtones. En effet, la Higgins International Inc., entreprise que M^{me} Higgins a établie à Winnipeg il y a trois ans, a récemment mis la main sur des personnes aptes à pourvoir les postes de directeur général et de directeur financier de l'Assemblée des Premières Nations.

« Les jours où l'on avait peine à trouver des spécialistes autochtones qualifiés sont révolus, affirme M^{me} Higgins. Aujourd'hui, les Autochtones apportent leur expertise dans tous les domaines. »

Métisse née au Manitoba, M^{me} Higgins s'enorgueillit du fait qu'elle est en mesure d'offrir à ses clients des services adaptés à leurs besoins. Outre la recherche de spécialistes et de gestionnaires, la Higgins International Inc. épaulé les organisations qui souhaitent mettre en place des services de ressources humaines, rédiger des descriptions de travail et lancer des programmes d'évaluation du rendement des employés. En outre, l'entreprise offre de la formation dans divers domaines d'affaires, dont la rédaction de descriptions de travail exhaustives et de curriculum vitæ éloquentes.

La Higgins International Inc. attire une clientèle formée principalement d'organisations autochtones et de Premières nations, bien que des entreprises non autochtones y trouvent aussi leur compte. L'entreprise a déniché d'excellents candidats pour œuvrer au sein de la compagnie d'aviation allemande Lufthansa et d'un casino sud-africain.

De plus, la firme a mis à profit ses compétences en télécommunications et en soins de santé dans l'intérêt d'importants groupes clients. L'Organisation nationale de la santé autochtone s'était lancée à la recherche de cadres supérieurs

et avait besoin d'être guidée pour élaborer des descriptions de travail et une stratégie de dotation. Voilà pourquoi elle a récemment joint les rangs des clients de la Higgins International Inc.

M^{me} Higgins soutient que travailler d'arrache-pied et remplir son devoir est la recette du succès qu'elle connaît. Les 15 années d'expérience en ressources humaines qu'elle a cumulé reposent entre autres sur son sens de l'autonomie inné et sur son enthousiasme débordant pour les nouveaux défis.

M^{me} Higgins était âgée de 15 ans lorsqu'elle a quitté le foyer familial. Pour couvrir les dépenses inhérentes à la poursuite d'études secondaires et universitaires, elle a dû se trouver un emploi. Elle suivait de la formation pratique en gestion chaque fois que l'occasion se présentait et tentait d'apprendre de ses pairs et de ses collègues. L'aide et l'encouragement que M^{me} Higgins a reçus de ses inspirateurs lui ont certes été d'un grand secours lorsqu'elle s'est décidée à lancer sa propre entreprise. Elle s'est enquis auprès de quelque 45 personnes de ce qui leur plaisait dans le domaine des ressources humaines, des cours qu'elle devrait suivre pour parfaire sa formation et de leurs prédictions sur les tendances qui se dessinent dans le domaine. De toute évidence, cette façon de faire a porté ses fruits.

À l'heure actuelle, M^{me} Higgins se dévoue à son tour à offrir de l'encadrement. « Il est indispensable de rendre à la collectivité ce que l'on a reçu », souligne-t-elle. Elle encourage les jeunes à poursuivre leurs rêves. « Il n'y a pas de limite à ce que les jeunes peuvent réaliser de nos jours », dit-elle avec assurance.

Vous pouvez visiter le site Web de la Higgins International Inc. à l'adresse www.higginsinc.com. *

Le saumon fumé nage en plein succès

par Richard Landis

Ellen Melcosky adhère à une philosophie de vie qui lui a été transmise au gré des générations : être fier de soi-même et de ses origines; suivre les enseignements des sages, dont le discernement est source d'inspiration; respecter notre mère la Terre et tout ce qu'elle a à offrir; enfin, ne jamais battre en retraite après un premier échec.

« Ce mode de vie, que mon arrière-grand-mère a commencé à propager, se perpétue d'une génération à l'autre », de dire M^{me} Melcosky, membre de la Première nation d'Esketemc, en Colombie-Britannique.

Ayant grandi au pays du caribou et du chilcotin, Ellen, ses six frères et sa sœur ont appris à vivre de la terre, en séchant les baies, la viande et le poisson ou en assurant leur mise en conserve. De plus, le saumon fumé et salé s'est taillé une place importante dans leur régime quotidien.

Cependant, M^{me} Melcosky était loin de se douter que les leçons acquises dans son enfance chambarderaient sa vie.

En 1967, elle a rencontré **Edward**, celui avec qui elle allait partager sa vie et fonder une famille formée de deux fils et de une fille. Une fois les enfants diplômés, M^{me} Melcosky a choisi de réintégrer le marché du travail. Le hic, c'est que les emplois qu'elle décrochait étaient peu rémunérés ou peu enrichissants.

Entre-temps, à la maison, M^{me} Melcosky s'occupait à fumer le saumon. Ses voisins et ses amis étaient si friands de ses produits qu'elle s'est décidée à les commercialiser. En 1995, elle a établi Little Miss Chief Gourmet Products Inc. à Westbank, en Colombie-Britannique.

Incapable de céder à la passivité, elle a travaillé à remanier une recette que se sont transmise ses ancêtres maternels : le saumon fumé mis en saumure.

« Ma mère avait adopté une façon tout à fait unique de préparer la saumure — tout comme l'avait sans doute fait sa

mère avant elle. J'ai aussi laissé libre cours à mon imagination en m'amusant à mon tour à modifier la recette. Notre cour comptait huit fumeries, et je prenais plaisir à entreprendre une panoplie d'expériences. À l'époque, nous avions élu domicile dans la vallée de l'Okanagan, qui gagnait rapidement en popularité grâce aux vins raffinés qu'elle permettait de produire. Il m'a alors semblé ingénieux de donner au vin blanc une place de choix dans la recette. Bien que l'ajout de cet ingrédient augmente le coût de production du saumurage, il en ressort un produit d'une qualité, d'une texture et d'une saveur à tout le moins uniques. »

Le résultat? À en juger par la réaction de ses collègues, de l'industrie de l'alimentation et de ses clients, le saumon fumé que produit M^{me} Melcosky connaît un vif succès.

Récemment, la First Nations People's Association décernait à Little Miss Chief Gourmet Products Inc. le prix finaliste



Aux dires de **Ellen Melcosky**, il ne faut jamais battre en retraite après un premier échec.

Mishtapew, reconnaissant ainsi ses réalisations. En plus d'avoir été mise en nomination pour le Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 2001, l'entreprise de M^{me} Melcosky figure au palmarès des 10 meilleures entreprises selon le magazine *Food in Canada*. Enfin, le magazine *Profit* a qualifié Little Miss Chief Gourmet Products Inc. d'entreprise gagnante.

M^{me} Melcosky attribue son succès à une recette fort simple : « Comme bien des gens, j'ai puisé dans les leçons acquises pendant mon enfance. J'y ai ajouté l'appui de ma famille et de mes amis. Puis, j'ai vigoureusement mélangé le tout en y intégrant une somme de travail considérable. »

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec Little Miss Chief Gourmet Products Inc. à l'adresse lmchief@silk.net. ★

Une jeune modéliste mohawk se laisse guider par sa grand-mère

par Annabelle Dionne

Tammy Beauvais, une jeune modéliste mohawk, a compris que démarrer une entreprise n'était pas une sinécure. « Il faut travailler fort pour se faire un nom », précise-t-elle.

Grâce aux châles en cachemire qu'elle a confectionnés pour les épouses de 34 chefs d'État qui ont participé au Sommet des Amériques à Québec, le nom de M^{me} Beauvais a éveillé l'attention ces derniers temps. C'est à la demande de **Aline Chrétien**, l'épouse du premier ministre, que M^{me} Beauvais s'est lancée dans une telle entreprise. À la suite du service qu'elle a assuré lors de cet événement renommé, elle a reçu bon nombre de commandes pour ses vêtements. Par contre, elle est consciente du fait qu'elle en est encore à ses débuts et qu'il lui reste encore beaucoup de travail à accomplir.

Lorsqu'en janvier 1999, elle a ouvert son entreprise de création de mode Tammy Beauvais Designs à Kahnawake, c'est un rêve de jeunesse qu'elle réalisait. En effet, depuis l'âge de dix ans, elle avait pour ambition de suivre les traces de sa grand-mère, une femme très respectée de la collectivité qui aimait à confectionner des vêtements traditionnels pour enfants et adultes. « Ma grand-mère a eu une grande influence sur mon travail », confie la jeune créatrice, qui a adopté un style bien à elle en ajoutant à ses vêtements des symboles mohawks traditionnels.

En seulement deux ans et demi, Tammy Beauvais a réussi à se tailler une place dans le monde de la mode. Grâce à la précieuse collaboration de son ami **Marvin Delormier**, ses créations se vendent aujourd'hui dans plus de 40 boutiques au Canada et aux États-Unis. « Marvin m'a donné un coup de pouce énorme pour trouver des magasins intéressés à recevoir ma collection. Le reste de ma marchandise, je l'écoule sur la route en participant à des powwow, à des conférences ou à des foires commerciales », raconte M^{me} Beauvais.



« Il faut travailler fort pour se faire un nom », précise **Tammy Beauvais**.

À l'heure actuelle, la jeune styliste caresse le projet d'ouvrir un grand centre de création de vêtements autochtones à Kahnawake, un projet qui pourrait exiger encore quelques années de travail avant de se concrétiser. « Je ne peux pas réaliser ce rêve seule. J'ai besoin de l'appui de ma collectivité et d'autres designers. J'ai déjà rencontré une styliste à Kahnawake et une autre à Toronto qui sont intéressées à mettre le projet de l'avant », explique-t-elle.

Pour réaliser ce rêve, Tammy Beauvais prévoit embaucher une vingtaine de personnes mandatées pour confectionner des articles autochtones authentiques de première qualité. Le centre offrirait à tous les Autochtones vivant en Amérique du Nord et partout dans le monde de la

formation en création de patrons informatisée et en commercialisation internationale. Il favorisera également l'établissement de partenariats à l'échelle internationale en vue de faire l'échange de tissus autochtones. Consciente de l'ampleur de son rêve, M^{me} Beauvais ne nourrit cependant pas le moindre doute quant à la faisabilité du projet. « Ce n'est pas une mince tâche, mais c'est possible », lance-t-elle avec confiance.

En mai dernier, grâce à l'aide financière qu'elle a reçue d'Entreprise autochtone Canada, M^{me} Beauvais a pu participer au 8^e Sommet mondial des jeunes entrepreneurs, qui s'est tenu à Bruxelles, en Belgique. Lors de l'événement, elle a eu l'occasion de présenter son idée de fonder un centre de création de vêtements autochtones, qui

a d'ailleurs reçu un accueil chaleureux en plus d'intéresser cinq jeunes modélistes du Laos, d'Irlande, du Nigéria, de l'Ouganda et du Bénin. En collaboration avec ses nouveaux collègues, M^{me} Beauvais envisage de créer dans Internet un centre de conception de mode international destiné à permettre aux jeunes modélistes du monde entier d'échanger services et conseils. Elle considère le site Internet comme un complément prometteur au centre de mode et comme un atout dont pourront bénéficier les jeunes stylistes autochtones des quatre coins du globe.

Pour obtenir plus de renseignements, vous pouvez visiter le site Web de Tammy Beauvais Designs à l'adresse www.tammybeauvais.com. ✨

Des services d'emploi à la conception de bases de données

par Raymond Lawrence

En conciliant ses cours en administration des affaires, ses travaux de recherche afférents, plusieurs petits projets et sa présence auprès de sa famille de quatre enfants, **Sandra Belliveau** marche sur les brisées de ses parents.

Membre résidente de la Première nation de Fort Folly, M^{me} Belliveau vient de lancer sur Internet Administrative Business Solutions. Cette entreprise repose sur les connaissances qu'elle a acquises en observant ses parents, eux-mêmes doués du sens des affaires, en travaillant pour divers employeurs et en honorant sa propre ambition professionnelle, soit offrir des services de première qualité visant à répondre aux besoins du moment.

L'entreprise que gère M^{me} Belliveau fournit des services de ressources humaines diversifiés, allant du recrutement à l'embauche d'employés temporaires pour satisfaire la clientèle. De plus, elle offre des services complets au point de vue commercial, se spécialisant notamment dans la comptabilité, la gestion de la paie, la coordination d'activités, la gestion du financement, l'édition, la conception et la gestion de bases de données de même que la mise

sur pied d'une ligne téléphonique donnant accès à un système de télédictée 24 heures par jour. « Nos tarifs sont très compétitifs, car nous sommes accessibles par Internet, ce qui allège les frais généraux. »

« Je rêvais de devenir ma propre patronne. Mes parents étant propriétaires d'une entreprise, j'ai su apprécier la liberté qu'un tel contexte professionnel pouvait apporter : prendre ses propres décisions et se prévaloir des profits réalisés. »

« Mes parents abattaient une somme de travail considérable, ce qui ne nous empêchait pas de mener une vie agréable, ajoute-t-elle. J'admire la façon dont ils s'y sont pris et je les cite en exemple le plus souvent possible. Ils devaient jongler avec divers aspects de leur vie, et en avoir été témoin m'a insufflé beaucoup de souplesse. Ils m'ont prodigué de nombreux conseils, y compris des avis juridiques, et m'ont enseigné l'art de négocier avec les gens. »

Son rêve d'entreprise, M^{me} Belliveau l'a concrétisé après avoir procédé à une étude de marché exhaustive et en enrichissant sa formation professionnelle. De plus, elle s'est inscrite à des cours offerts

en ligne et à des cours à temps partiel, qui lui permettront de décrocher un diplôme en administration des affaires.

« La vie n'est pas toujours facile. J'occupe mes soirées en accomplissant une grande partie de mon travail, qui consiste principalement à concevoir des manuels et des sites Web », dit-elle lorsqu'on l'interroge sur son rôle de mère de famille et de femme d'affaires. « J'ai toujours voulu perfectionner mes connaissances. Lorsque mon conjoint et moi avons voulu agrandir notre famille, j'ai cru bon de consacrer une partie de mon temps à effectuer de la recherche et du développement, à m'acquitter de formalités administratives et juridiques ainsi qu'à réaliser des études de marché. »

Dans l'immédiat, M^{me} Belliveau souhaite canaliser ses efforts à parfaire ses activités de marketing et ses techniques de formation afin de stimuler l'activité commerciale que permet la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Selon M^{me} Belliveau, cette stratégie fédérale a encore beaucoup à offrir. « Les entreprises autochtones doivent payer d'audace et tirer avantage de cette mesure fort prometteuse », souligne-t-elle.

« L'ennui, c'est que les entreprises autochtones ont du mal à vendre leur salade. Pourtant, se mettre en valeur est primordial pour gagner la population à l'idée d'acheter ses produits et services; faute de quoi les clients potentiels vont jusqu'à ignorer l'existence de l'entreprise et ce qu'elle a à offrir. » M^{me} Belliveau aide les entreprises en mal de stratégie de marketing et a dressé un annuaire d'entreprises autochtones régionales, répertoriées en fonction du type d'industrie.

« J'ai le sens des affaires, et le fait que je sois une femme ou une Autochtone ne devrait pas jeter un poids dans la balance. Je me suis fixé un objectif à atteindre, et c'est tout ce qui devrait importer. »

Pour obtenir d'autres renseignements, veuillez visiter le site Web de l'entreprise à l'adresse www.e-business-adminsolution.com. ★

Les femmes autochtones au sein de la population active : un tour d'horizon

- Le nombre de travailleuses autonomes croît deux fois plus rapidement chez les Autochtones que dans le reste de la population.
- Au sein des travailleurs autonomes au Canada, la population autochtone compte une plus grande proportion de femmes d'affaires que la population non autochtone.
- ▶ 57 % des femmes autochtones âgées de plus de 15 ans font partie de la population active.
- ▶ La majorité des femmes autochtones ayant un emploi œuvrent dans les secteurs de la vente et des services puis dans les domaines suivants :
 - les affaires, la finance et l'administration;
 - les sciences sociales, l'éducation, les services gouvernementaux et la religion;
 - la santé;
 - la gestion;
 - la transformation, la fabrication et les services publics;
 - l'art, la culture, les loisirs et les sports;
 - le commerce, le transport et l'exploitation d'équipement;
 - l'industrie primaire;
 - les sciences naturelles et appliquées.

- Enquête sur les entreprises autochtones : Statistique Canada en collaboration avec Industrie Canada, 1996
- ▶ Les femmes autochtones : un portrait d'après le recensement de 1996, Affaires indiennes et du Nord Canada, août 2001

First Nations Vending et White Bear Springs

L'art de mettre à profit des distributeurs automatiques

par Wendy MacIntyre

Lorraine Bear qualifie affectueusement de « monstres » les distributeurs automatiques dont elle fait la promotion. Grâce à ces machines énormes et lourdes, M^{me} Bear a mis sur pied une entreprise florissante à Winnipeg : la First Nations Vending. Depuis 1996, ses machines payantes distribuent des boissons gazeuses, des collations et du café dans les restaurants, les écoles, les bureaux, les commerces de détail et les centres d'affaires de toute la ville.

Membre de la Première nation de Peguis, M^{me} Bear était à élaborer un plan d'affaires au Grant MacEwan Community College, à Edmonton, lorsque l'idée de lancer une entreprise de distributeurs lui est venue à l'esprit. Elle voulait diriger une entreprise qui lui laisserait des temps libres pour assumer ses responsabilités familiales. « Les machines endossent la majorité du travail », explique-t-elle.

La First Nations Vending offre également de l'eau embouteillée dans les bureaux et les restaurants. Un fournisseur unique réclamait de l'eau embouteillée, éveillant chez M^{me} Bear l'ambition de créer une entreprise commerciale spécialisée dans l'embouteillage de l'eau. C'est ainsi qu'est née la White Bear Springs, la plus récente réalisation de M^{me} Bear.

« L'eau de source provient du Manitoba, explique M^{me} Bear. Les membres des Premières nations ont entièrement pris les affaires en main, en se laissant inspirer par les traditions. »

L'entreprise de M^{me} Bear approvisionne exclusivement la ville de Winnipeg. « Évidemment, l'eau peut se vendre partout, fait-elle noter. Je travaille à me tailler une place de choix sur le marché. »

Un protocole d'entente, signé en avril par la Winnipeg Chamber of Commerce et la Minnesota American Indian Chamber of Commerce, a sans doute favorisé l'emplacement stratégique

que l'entrepreneure occupe sur le marché. En effet, le protocole encourage les entreprises de Winnipeg appartenant à des Autochtones à multiplier les échanges au sud de la frontière. « Le destin m'a été favorable », confie M^{me} Bear, lorsqu'elle pense aux avantages que lui ont procurés la signature du protocole d'entente et l'organisation d'une mission commerciale réunissant des Autochtones au Minnesota en mai 2000. « J'ai établi d'excellentes relations. » D'ailleurs, c'est grâce à l'une de ces relations d'affaires qu'elle arrive actuellement à commercialiser l'eau de la White Bear Springs au Dakota du Sud, dans l'État du Nevada et au Nouveau-Mexique.

Dans le cadre des activités liées au protocole d'entente, M^{me} Bear a eu la chance de faire la connaissance d'une personne œuvrant au sein de la Native American Business Alliance. En août dernier, cette personne-ressource lui a fait rencontrer des représentants de grandes entreprises aux États-Unis, dont Nestlé et General Motors. « Les possibilités sont infinies, à condition d'entretenir de bonnes relations », affirme M^{me} Bear.

Toutefois, l'expérience acquise à la tête de la First Nations Vending lui a appris l'importance d'agir avec circonspection dans le monde des affaires. « L'argent n'est pas tout, dit-elle. Si j'arrive à maintenir un équilibre entre ma vie professionnelle et ma vie auprès de mon fils, je considère que l'entreprise est une réussite. »

Âgé de quatre ans et demi, le fils de M^{me} Bear est né la même année que

l'entreprise de distributeurs automatiques. Les deux premières années, M^{me} Bear a dû continuer à travailler comme enseignante-ressource, souvent à raison de 18 heures par jour. Son mari s'est également dévoué à l'entreprise durant ces premières années décisives.

M^{me} Bear est satisfaite que la First Nations Vending demeure une micro-entreprise. Toutefois, elle a dressé un plan de commercialisation beaucoup plus ambitieux pour orienter les activités de la White Bear Springs. En effet, elle a déjà mis au point une trousse éducative qui accompagnera son produit. « La trousse met l'accent sur les rapports qui existent entre l'eau et les gens, les plantes et les animaux. » Les détaillants auront la possibilité de distribuer la trousse dans les écoles locales, contribuant ainsi à inspirer aux enfants le respect pour l'environnement. M^{me} Bear consacre également son temps à la conception d'un site Web pour la White Bear Springs. « Nous avons finalement percé le marché », affirme M^{me} Bear, confiante des intéressantes possibilités qui s'offrent à elle au sud de la frontière.

En plus de réaliser ses propres activités, M^{me} Bear offre son aide à d'autres entreprises autochtones dans la ville en assumant bénévolement la fonction de présidente de l'Aboriginal Economic Development Committee à la Winnipeg Chamber of Commerce.

Pour obtenir plus de renseignements sur les entreprises de M^{me} Bear, veuillez visiter le site Web à l'adresse www.firstnationsvending.com. ★



Pamela Baker bâtit une entreprise inspirée de son patrimoine

par Diane Koven

Pamela Baker harmonise avec aisance les éléments des nombreuses cultures qui l'entourent. L'inspiration, qui lui vient de son expérience variée, se manifeste dans Touch of Culture (TOC) Legends, sa prospère entreprise de mode.

Membre de la nation de Squamish, M^{me} Baker habite la réserve de Capilano à North Vancouver. « On nous appelle les Indiens urbains, mais l'endroit où nous vivons est magnifique parce qu'il est assez isolé et qu'il est près du fleuve et de l'océan », dit-elle.

Son père, **Dan**, descendant de **Mary Capilano**, est un Salish du littoral de la nation de Squamish. Sa mère, **Lucy**, est membre de la Première nation Kwakiutl et est une descendante directe de **Mary Ebbet**, de Tlingit Chilkat Weaver, de la famille Hunt de Fort Rupert et de la famille Nelson de Kingcome Inlet. Toutes ses influences héréditaires se manifestent de manière évidente dans les conceptions artistiques de M^{me} Baker.

Après avoir suivi un cours en promotion de mode à la fin des années 1970, M^{me} Baker a passé plusieurs années aux États-Unis comme coordonnatrice de défilés de mode. En 1985, elle a eu envie de revenir chez elle. Elle a donc établi son entreprise au sein de sa collectivité, car elle désirait respecter sa culture et rester proche de ses racines.

« J'ai toujours aimé les vêtements et les tissus », affirme M^{me} Baker pour expliquer sa décision de s'inscrire au programme des arts sur textile du Capilano College d'où elle a obtenu son diplôme en 1994. Compte tenu de ses résultats scolaires, le directeur de l'éducation de la nation de Squamish a incité M^{me} Baker à poursuivre ses études dans une école de design renommée. Accompagnée de ses deux fils, Pamela Baker est donc retournée aux États-Unis pour y suivre le programme de quatre ans du baccalauréat



en design de mode à l'Otis College of Art and Design, à Los Angeles, programme qu'elle s'est acharnée à terminer en trois ans.

Au cours des dernières années, l'entreprise de M^{me} Baker a pris de l'expansion et s'est constamment améliorée. La propriétaire a fait construire une grande annexe à sa maison où, confie-t-elle, « nous enseignons, nous formons et nous créons. Nous avons en avant une boutique et deux vastes studios. Au rez-de-chaussée, nous nous employons à la conception de tenues de sport et de prêt-à-porter pour la vente en gros et au détail auprès du public ».

L'entreprise emploie dans ses studios de vêtements de sport et de couture des membres de Premières nations. « Nous formons à la fois les élèves et les employés dans l'art de la broderie et du perlage afin qu'ils puissent concevoir des produits de qualité. L'entreprise ne cesse de grandir et continuera à employer des membres de Premières nations dans le but de promouvoir l'autosuffisance des Autochtones », explique M^{me} Baker.

Dans le contexte de son plan d'affaires, M^{me} Baker a embauché un directeur

commercial, ce qui lui permet maintenant de se consacrer entièrement à son rôle de styliste. « J'ai hâte de créer quelques collections et d'accroître la mise en marché. »

M^{me} Baker a reçu plusieurs prix pour ses élégantes robes du soir, notamment le prestigieux Arthur Gilbert Award durant sa dernière année à l'Otis College of Art and Design. La création qui lui a mérité ce prix, agrémentée de velours déchimiqué, était inspirée de la culture autochtone. M^{me} Baker a eu l'immense satisfaction de voir sa robe dans la vitrine du célèbre grand magasin Neiman Marcus, à Beverly Hills.

Pamela Baker a présenté ses créations à Los Angeles ainsi qu'à Toronto et elle a reçu une invitation à en faire de même à Genève. De plus, les esquisses qu'elle a présentées en Italie ont reçu un accueil des plus favorables. C'est avec de grands espoirs et beaucoup de confiance que M^{me} Baker affirme : « Un jour, vous verrez mes créations à la remise des Oscars ».

Vous pouvez visiter le site Web de Touch of Culture Legends à l'adresse www.toclegends.com. ✨

Portrait

« Je suis comme je suis »

Judith G. Bartlett
Métisse

Médecin et femme d'affaires

par Fred Favel

« Bon nombre de mes patients m'ont confié un jour qu'aucun médecin qu'ils connaissaient ne les avait traités comme je l'avais fait. À cela, je réponds chaque fois : "C'est parce que je suis comme je suis!" »

Lorsque Judith Bartlett a voulu poursuivre des études universitaires, elle s'est prêtée à une panoplie de tests d'aptitude. Ces tests lui ont révélé la voie à laquelle elle était destinée : couturière. On lui avait même fait clairement comprendre qu'elle n'avait ni l'intelligence ni les aptitudes voulues pour embrasser une carrière en médecine. Il n'en fallait pas davantage pour qu'elle aspire à devenir médecin. Par conséquent, rien d'étonnant que M^{me} Bartlett soit également copropriétaire d'une usine chargée de fabriquer des pièces spécialisées pour l'industrie aérospatiale. Cette entreprise, elle en assure la gestion lorsqu'elle ne vaque pas à son devoir de médecin, à ses travaux de recherche et à ses activités de bénévolat.

Issue d'une famille de 11 enfants, M^{me} Bartlett est née et a grandi au sein de la petite collectivité de Herb Lake, dans le Nord du Manitoba. Ses parents, qui étaient ojibway et cri, ont fait leur généalogie, remontant le cours du temps jusqu'à la bataille sur les plaines d'Abraham. Comme bon nombre de familles autochtones de l'époque, les parents de M^{me} Bartlett avaient du mal à se sédentariser, leur lieu de résidence étant dicté par les emplois qu'ils arrivaient à dénicher. M^{me} Bartlett se rappelle non sans un soupçon d'humour l'absence de son père. « Papa s'en est allé lorsque j'avais 13 ans. Pour dire vrai, il n'est pas parti; il n'est simplement jamais revenu des bois. »

Dès l'âge de 15 ans, M^{me} Bartlett a compris le sens du mot *autonomie*. Elle a passé la période estivale à The Pas, en compagnie de son grand-père, et s'y est plu à un point tel qu'elle a choisi de s'y établir, s'y est trouvé un emploi et s'est inscrite à l'école secondaire locale. Elle s'est ensuite rendue à Winnipeg pour une période de quatre mois afin de terminer sa 11^e année. Toutefois, elle a tôt fait de regagner The Pas, où elle a décroché un emploi de serveuse et de cuisinière de casse-croûte. À peine avait-elle amorcé sa carrière dans le domaine de l'accueil qu'elle y a mis fin après s'être vu refuser un congé pour assister aux funérailles de sa mère. Peu de temps après, les projets de carrière ont été supplantés par le désir de prendre épouse et de fonder une famille. Toutefois, en 1976, M^{me} Bartlett s'est retrouvée mère seule, responsable de ses deux enfants et toujours enflammée à l'idée de retourner sur les bancs d'école. « J'étais tiraillée entre les trois possibilités qui s'offraient à moi : travailler comme serveuse, percevoir de l'aide sociale ou retourner aux études. La décision que j'ai prise à ce moment était entièrement motivée par la volonté de veiller au bien-être de mes enfants. Je voulais à tout prix leur éviter de vivre sous le joug de l'aide sociale, expérience que j'avais moi-même vécue à l'âge de 13 et 14 ans. Lorsque j'ai choisi de poursuivre ma formation scolaire, mes enfants étaient âgés de deux et quatre ans. »

Les possibilités de carrière étant nombreuses, M^{me} Bartlett a d'abord arrêté son choix sur les techniques biologiques. Cependant, une seule année d'études au Red River Community College, à Winnipeg, lui a suffi pour se rendre compte que cette profession ne lui convenait pas. « La tâche d'une technicienne en biologie se résume essentiellement à nettoyer les cages à rats. Étant une personne qui se plaît à côtoyer des gens, les connaissances que j'ai acquises étaient très limitées. Toutefois, l'expérience m'a apporté une bonne dose de confiance : je savais que j'avais la capacité d'accomplir un tel travail. »

M^{me} Bartlett n'était pas dépourvue d'objectifs pour autant. Elle souhaitait maintenant être titulaire d'un diplôme universitaire en travail social. Comment s'y est-elle prise pour concilier son rôle de mère seule et sa réussite universitaire? « Pour replacer les choses en contexte, je dois préciser que j'habitais un logement subventionné. Mon loyer s'élevait à 64 \$ par mois, soit le quart de mes revenus. » Après s'être vu refuser une allocation d'études qui lui aurait sans doute permis d'entrer à l'université, elle se souvient avoir éclaté en sanglots. « J'étais assise à l'extérieur du bureau; à mes côtés, mon garçon de quatre ans essayait de me reconforter : "Ne pleure pas, maman, me disait-il, ne pleure pas." » Après avoir réévalué la situation financière de M^{me} Bartlett, on lui accorde finalement 431 \$. Deux mois plus tard, la somme versée était déjà épuisée. Heureusement, des bourses d'études qu'elle a reçues par la suite lui ont été d'une aide précieuse.

Au cours de sa première année universitaire, M^{me} Bartlett devait sans cesse regarder à la dépense. Sa petite taille aidant, elle se procurait ses propres vêtements dans des

boutiques pour enfants. Elle nous raconte en riant une aventure qu'elle a vécue à la suite d'un de ses achats : « J'avais acheté ces bottes à un prix ridicule. Je me rappellerai toujours avoir traversé cette cour, piétinant la neige fraîche chaussée de mes bottes neuves. En regardant derrière moi, j'ai aperçu la trace que mes pas laissaient dans la neige : des empreintes d'ours en peluche. J'ai porté ces bottes pendant deux ans. J'aime à raconter cette histoire pour lancer mes ateliers, histoire de donner une leçon d'humilité. »

Se rendant compte que la médecine lui offrait une occasion idéale de combiner son amour des sciences à son intérêt pour les gens, M^{me} Bartlett s'est inscrite à un programme conçu pour venir en aide aux étudiants autochtones et non autochtones du Nord. Au terme de ses trois années d'études pré-médicales, elle a été admise en médecine, un programme d'études extrêmement exigeant. Malgré qu'elle ait essuyé un échec dès sa première année, elle a persévéré.

« Tout s'est déroulé à merveille par la suite », confie-t-elle. En 1987, M^{me} Bartlett est devenue l'une des trois premières femmes autochtones à empocher un diplôme en médecine de l'University of Manitoba.

M^{me} Bartlett a amorcé sa carrière médicale comme omnipraticienne dans le Nord du Manitoba. Elle a travaillé à titre de cadre supérieure au bureau régional de la Direction générale de la santé des Premières nations et des Inuit au Manitoba, une division de Santé Canada. En 1996, elle a entrepris un programme de santé communautaire menant à l'obtention d'un grade. À l'heure actuelle, elle consacre son temps à la rédaction de son mémoire de maîtrise. M^{me} Bartlett a su faire preuve d'une énergie débordante, que ce soit dans sa vie étudiante, dans la réalisation de ses travaux de recherche de même que dans ses responsabilités de médecin, de femme d'affaires et de directrice de conseil d'administration de trois organisations, fonction qu'elle exerce de façon bénévole. Pour donner un aperçu de l'étendue des activités qu'elle accomplit, mentionnons qu'elle est assistante à la recherche au Manitoba Centre for Aboriginal Health Research; médecin membre du personnel au département de psychiatrie du Chemical Withdrawal Unit, une division du Health Sciences Centre; présidente du conseil d'administration de l'Organisation nationale de la santé autochtone; présidente élue du conseil d'administration de Centraide, à Winnipeg; et coprésidente du conseil d'administration du Centre autochtone de la santé et du bien-être. En outre, M^{me} Bartlett a été vice-présidente fondatrice de la Native Physicians Association in Canada et a défendu les intérêts de nombreux autres comités et organismes nationaux et provinciaux.

De son propre aveu, elle nourrit une réelle passion pour un projet pilote auquel elle travaille en vue d'encourager les professionnels de la santé à adopter une approche holistique visant à considérer le patient comme une personne globale et à prendre en compte l'environnement qui l'entoure. Mise en pratique au Centre autochtone de la santé et du bien-être, cette méthode est actuellement étudiée par les autorités régionales en matière de santé et par d'autres représentants dans la province.

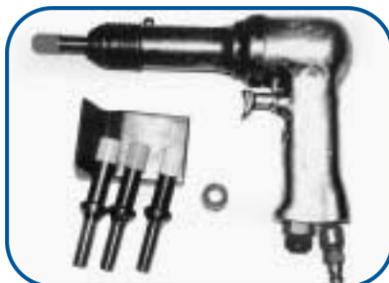
Et qu'arrive-t-il de la femme d'affaires qui se cache en la personne de M^{me} Bartlett? Depuis 1997, son mari et elle sont propriétaires de Jade Enterprises, une société qui approvisionne l'industrie aérospatiale en pièces et autres produits. Ensemble, ils ont trouvé une façon d'éliminer les fissures de tension causées aux rivets par l'impact du pistolet à riveter. Modeste mais nécessaire, cette invention, qu'ils ont baptisée *Snap Soc*, est mise à profit par Wesco, le plus important distributeur de produits aérospatiaux du monde, établi à Phoenix, en Arizona. Depuis ses débuts, Jade Enterprises a vendu 200 000 unités de son produit et 47 000 ont déjà été commandées. Le conjoint de M^{me} Bartlett est l'élément créatif de leur association. Pour sa part, M^{me} Bartlett est la personne assignée à l'administration, à la conception et à la commercialisation.

« De toute évidence, on aura connu des personnes plus intelligentes que moi, avoue M^{me} Bartlett en toute modestie. Je suis certes intelligente, sans être un génie, mais je travaille d'arrache-pied. C'est d'ailleurs à mon acharnement au travail que j'attribue mon succès. Pour réussir, il faut canaliser ses efforts sur l'atteinte d'un objectif, puis faire preuve de persévérance sans se laisser intimider par les obstacles et en restant maître de ses émotions. »

Fred Favel est un rédacteur et un consultant en communication d'ascendance autochtone.



Photo : Fred Favel



M^{me} Bartlett et son conjoint ont inventé *Snap Soc*, un outil qu'ils commercialisent par le truchement de leur entreprise Jade Enterprises, une société chargée de fabriquer des pièces spécialisées pour l'industrie aérospatiale.