

Cercles de lumière

Mai 2000 – n° 2

Logement : un programme de location avec option d'achat

par Raymond Lawrence

A dieu hypothèque de 25 ans, voici le plan de location avec option d'achat sur cinq ans.

En 1996-1997, la Première nation crie de Mistissini, dans le Nord québécois, lançait un programme de logement progressif des plus intéressants. Selon **Matthew Wapachee**, directeur du logement de la collectivité crie, la Première nation est en voie de mettre sur pied un programme autonome capable de satisfaire les besoins de la collectivité.

Le programme fonctionne de concert avec des programmes nationaux déjà existants et d'autres destinés aux Premières nations. Sans ce programme, la Première nation ne pourrait rattraper l'arriéré actuel de 500 unités de logement avant au moins 20 ans. Lorsque le programme a été lancé, les maisons pièce sur pièce bâties vers la fin des années 60 et au début des années 70 étaient délabrées et plusieurs étaient abandonnées. La collectivité devait agir rapidement. À ce jour, 24 familles (qui deviendront pleinement propriétaires au début de 2001-2002) ont emménagé dans des maisons neuves grâce au programme de location avec option d'achat. Par conséquent, plusieurs autres familles disposent maintenant de logements adéquats.

« Notre liste d'attente était longue. Nos maisons pièce sur pièce se détérioraient et étaient condamnées par les autorités publiques à la suite d'études devant déterminer si des réparations étaient appropriées, explique M. Wapachee. Il fallait absolument que nous élaborions



Le présent numéro de *Cercles de lumière* traite de l'accès au capital. Pour grandir et prospérer, les entreprises autochtones ont besoin d'obtenir des capitaux d'investissement. Or, plusieurs facteurs jouent contre elles, entre autres la *Loi sur les Indiens*, qui interdit l'utilisation des propriétés et des terres de réserve en garantie. L'éloignement géographique, le manque de crédit personnel, le peu de connaissances du monde bancaire et financier ainsi que la difficulté à obtenir un prêt et un soutien à l'investissement auprès des institutions conventionnelles constituent d'autres éléments qui limitent les entrepreneurs autochtones. Les articles de ce numéro abordent ces différents défis et proposent des solutions nouvelles en matière de capital d'investissement pour les Autochtones.

un programme consacré à la question de la propriété et que nous prenions des mesures à l'égard de notre arriéré; nous n'avions pas le choix. Le programme

de location avec option d'achat ne traite avec aucune banque. La nation crie de Mistissini finance tous les coûts, et la personne rembourse la bande sur cinq ans, à un taux d'intérêt de 5 p. 100. Une mise de fonds de 5 000 \$ est exigée. »

« Nous limitons les coûts, surtout ceux de la construction, pour que le programme continue de fonctionner. Lorsqu'un propriétaire veut dépasser ces montants, il doit payer de sa poche. Nous encourageons les investissements personnels. Ainsi, des gens se sont construits des maisons d'une valeur de 160 000 \$ grâce au programme, mais notre participation se limite à 116 000 \$. »

« **Logement : un programme...** »
suite à la page 4



Le Grand-Nord : concurrentiel grâce au système de coopérative

par Raymond Lawrence

Les amateurs de sensations fortes ne seront peut-être pas d'accord, mais l'un des plus importants défis du Grand-Nord est de faire en sorte que le prix des denrées demeure raisonnable.

Durant l'hiver, au moment où les glaces empêchent les navires et les barges de remonter au nord, le coût du transport aérien peut avoir des conséquences fâcheuses sur le prix des denrées. La seule façon de le maintenir à un niveau raisonnable est d'acheter en gros pendant l'été, période où l'on peut profiter de moyens de transport moins coûteux. Mais quel détaillant peut se permettre de telles conditions?

Le système de coopérative offre une solution. « Pendant la saison estivale, la plupart des coopératives achètent environ 40 p. 100 des marchandises qu'elles vendront au détail durant l'année. Nous finançons ces achats par l'entremise d'une sorte de ligne opérationnelle », explique **Greg O'Neill**, directeur général de l'Arctic Co-operative Development Fund. « Après environ 10 mois, les coopératives ont remboursé leur emprunt. C'est un peu comme un fonds d'emprunt permanent. »

Au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest, il existe 37 coopératives incorporées indépendantes et une autre dans le nord du Manitoba. Le fonds est mandaté pour prêter de l'argent uniquement à ces coopératives. À cause des limites financières, les administrateurs du fonds préfèrent accorder des prêts à court terme. Dans le cas de sommes plus importantes, ils fournissent un financement provisoire pour les coûts initiaux et aident les coopératives à garantir les prêts à long terme auprès d'autres établissements de crédit, tels que la Banque de développement du Canada. Le fonds accorde également, de manière ponctuelle, du financement à long terme destiné à l'expansion. À cet égard, il dispose d'un portefeuille d'une valeur de 13 millions de dollars.



Au départ, le fonds disposait de 10 millions de dollars en capital. Ses actifs totalisent aujourd'hui environ 29 millions de dollars. L'apport initial en capital provenait de divers programmes gérés par le gouvernement fédéral, dont le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien, avec la participation du gouvernement territorial.

« La première chose à considérer, c'est que nous sommes un organisme coopératif. Les 38 coopératives auxquelles nous prêtons de l'argent sont appuyées par une fédération, l'Arctic Co-ops Ltd., qui est également propriété des coopératives membres », ajoute M. O'Neill.

« La meilleure façon d'utiliser le fonds dont nous disposons pour appuyer les activités des coopératives était de les aider à financer leur réapprovisionnement. De cette façon, nous avons été en mesure de faire augmenter leur volume d'affaires. Au cours de notre première année, nous avons financé le réapprovisionnement pour une somme de 2 millions de dollars, et pour 14,2 millions de dollars en 1999 », précise M. O'Neill. Les intérêts accumulés nous ont permis d'augmenter le volume du fonds, ce qui,

en retour, nous a donné la possibilité d'augmenter notre volume de prêts et d'allouer plus de financement aux prêts consacrés à l'expansion. »

Depuis sa mise en place, le fonds a instauré un supplément, une sorte de cotisation sur le capital. Ces frais supplémentaires exigés sur les prêts ne constituent ni un bénéfice ni un revenu. « Cette somme payée par les coopératives s'ajoute directement à leur part de capital dans le fonds, d'expliquer M. O'Neill. Le montant versé permet de bâtir directement le capital social et les ressources dont dispose le fonds... et les coopératives en sont les propriétaires. »

Environ 62 p. 100 de tous les intérêts payés ont été remboursés aux membres sous forme de capital social. Depuis 1986, sur les 12 millions de dollars obtenus en intérêts payés par les membres, le fonds a versé 8 millions de dollars en ristournes au capital social.

Pour obtenir plus de renseignements, veuillez communiquer avec l'Arctic Co-operative Development Fund par téléphone au (867) 873-3481 ou par courriel à l'adresse nwtcbdf@ssimicro.com. ✱

L'ascension d'une styliste de mode

par Lisa Nidosky, bureau régional de la Saskatchewan

Avec 25 dollars en poche, des espoirs et des rêves plein la tête, **Eva Lizotte**, une Autochtone de Saskatoon, a réussi à transformer un de ses passe-temps favoris en une carrière. C'est en suivant le circuit des pow-wow avec sa sœur qu'Eva Lizotte a commencé à faire son chemin dans le monde de la mode il y a 10 ans.

« Un jour, j'ai voulu danser et je n'avais évidemment pas tous les atouts nécessaires, raconte Eva Lizotte. À l'époque, je travaillais dans un bureau. Alors, en une nuit, je me suis confectionné une robe en peau de daim. Je l'ai découpée simplement de mémoire et je l'ai cousue à la main. Quand ma sœur l'a vue, elle m'a dit: "C'est ça que tu devrais faire." Et c'est ce que j'ai fait. »

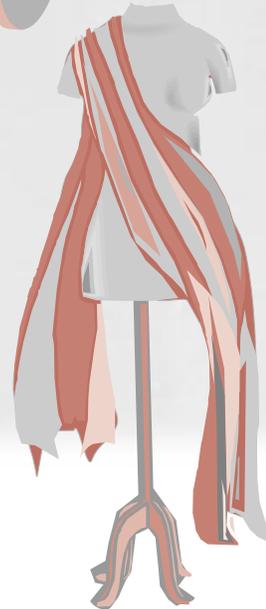
Bientôt, les danseurs et les gens qui assistaient aux pow-wow se sont mis à lui demander de leur confectionner des costumes d'apparat et des vêtements.

Malgré tout, la designer reconnaît qu'il lui a fallu beaucoup de temps pour s'établir. Elle a financé son entreprise en concevant et en vendant ses tenues une par une. Au fur et à mesure que le nombre de ses clients et sa renommée augmentaient, l'argent rentrait plus facilement. Son conseil aux nouveaux stylistes : ne pas en entreprendre trop pour ses moyens, car l'envie de devenir « trop grand, trop vite » peut être fatale aux nouvelles entreprises. Elle leur suggère également de se renseigner auprès d'organismes comme Entreprise autochtone Canada et les bureaux des bandes indiennes, qui peuvent faciliter l'accès au fonds de démarrage.

Aucun mot ne peut décrire ce que la designer ressent quand elle voit quelqu'un porter une de ses confections. « Par exemple, un petit garçon ou une petite fille qui porte une de mes vestes ou une de mes chemises et qui en est fier... Des parents m'ont même dit que leur enfant avait porté sa veste pendant deux semaines avant de vouloir l'enlever. »



Eva Lizotte travaille dans le monde de la mode depuis 10 ans.



Afin d'améliorer ses compétences, elle a visité plusieurs collectivités et a discuté avec des sages qui lui ont appris la signification des formes et des couleurs.

Eva Lizotte est la seule femme en Saskatchewan à avoir été choisie pour participer au sommet américano-canadien de 1999 sur les femmes d'affaires et le commerce, où ses tenues ont attiré l'attention de quelques personnes influentes. Elle a par la suite été invitée à la Maison-Blanche, à Washington, afin d'y organiser un défilé de mode et de présenter ses créations.

Travailler dans le monde de la mode peut être une entreprise difficile et coûteuse qui exige efforts et détermination. « On doit y consacrer beaucoup de travail et de dévouement. On se

demande parfois pourquoi on le fait, mais dans ces moments-là, il faut se rappeler la grande satisfaction que ça nous apporte... Il faut y mettre votre cœur et votre âme, rester authentique et ça marchera. »

Grâce à sa persévérance, Eva Lizotte est aujourd'hui en mesure de redonner un peu à sa collectivité par l'intermédiaire de son entreprise, *Kihiw Crafts and Fashions*. Seule au départ, elle embauche maintenant 12 familles qui l'aident à confectionner ses créations en travaillant de la maison.

Les vêtements d'Eva Lizotte sont distribués partout au Canada et aux États-Unis et le seront possiblement au Royaume-Uni, en France et en Italie un de ces jours. ✨

« Logement : un programme... »
suite de la page 1

« Les propriétaires décident du type de maison qu'ils veulent et ils choisissent l'entrepreneur. Cependant, les coûts sont plafonnés, insiste M. Wapachee. Notre rôle est de superviser le programme du point de vue technique et de voir à ce que l'entrepreneur remplisse ses obligations. »

« Nous désirons créer un fonds permanent pour que le programme devienne autosuffisant », poursuit M. Wapachee. La Première nation récupérera bientôt son investissement

initial ainsi que près d'un demi-million de dollars en intérêts. « Nous essayons de créer deux fonds : le premier, basé sur le capital, et le second, sur les intérêts. Comme il manque de financement pour les réparations, nous tentons de mettre sur pied, avec le revenu des intérêts, un fonds de rénovation pour les personnes inscrites au programme. Nous pourrions leur offrir un prêt avec intérêts. »

Les paiements actuels sont de l'ordre de 750 \$ par mois pour ceux qui participent au programme. Grâce

au plan de location avec option d'achat, la construction de maisons continuera de croître sans que la Première nation ait à augmenter les fonds provenant de l'extérieur. Parmi les autres programmes, mentionnons ceux qui s'adressent à diverses tranches de revenu et ceux qui visent un problème particulier, les besoins des sages, par exemple. *

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

Le plan d'affaires d'une enseignante devenue entrepreneure

par Raymond Lawrence

Il y a plusieurs années, au moment où elle enseigne à l'école secondaire, **Lynn Wiman** constate que la Première nation de Walpole Island dépense beaucoup pour les fournitures scolaires et que cet argent va directement à des entreprises non autochtones.

En tant que membre de la Première nation, Lynn Wiman décide de corriger la situation en établissant dans la réserve sa propre entreprise de fournitures, et ce, malgré son manque d'expérience dans le domaine des affaires. Mère de trois petites filles, elle demande les services d'un consultant et commence le travail préparatoire pour la création de son entreprise, un processus nécessitant beaucoup de temps. Elle découvre en cours de route que les administrateurs de la Première nation de Walpole Island ainsi que ceux d'autres Premières nations dans le sud de l'Ontario sont réellement intéressés à soutenir son entreprise.

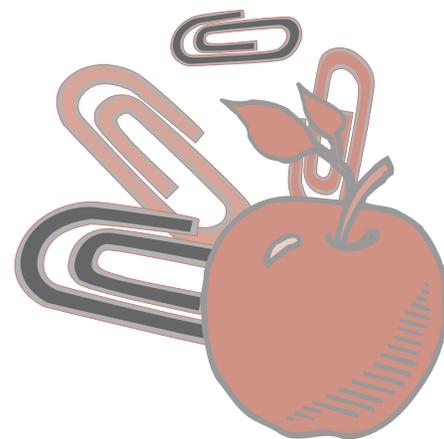
Pendant un an et demi, elle prend contact avec un maximum de clients potentiels, rassemblant ainsi des données sur leurs dépenses en fournitures de bureau. Grâce à tous ces renseignements, elle se monte un solide plan d'affaires qui lui donne accès au capital dont elle a besoin.

Pour la mise de fonds de 10 p. 100, Lynn Wiman puise 25 000 \$ dans sa pension de retraite d'enseignante.

La Tecumseh Development Corporation et Entreprise autochtone Canada fournissent le reste du capital nécessaire pour acheter son stock, couvrir ses frais d'exploitation et lancer Chippewatomii Papertrail. Pour M^{me} Wiman, le capital d'exploitation est crucial puisqu'elle accorde à ses clients un délai de paiement de 30 jours. Ses fournisseurs, en revanche, ne lui font pas toujours la même faveur...

Située dans le centre commercial du territoire de Walpole First Island, Chippewatomii Papertrail occupe deux étages : le premier sert de surface de vente, le deuxième, d'entrepôt. « Mon magasin n'est pas grand, reconnaît Lynn Wiman, mais j'achète pour 50 000 \$ de marchandises. » Avec le recul, elle aurait aimé débiter avec un capital d'exploitation de 80 000 \$, car elle n'a pas fait de prévisions pour son expansion.

Lynn Wiman a 25 ans quand elle lance son entreprise et, entre l'éducation de ses enfants et l'enseignement, il lui reste peu de temps libres. « J'étais jeune et je pensais vraiment que l'enseignement était ma vocation. La décision a été difficile à prendre, parce que je me suis rendu compte que je ne pouvais concilier les deux. Après mûre réflexion, j'ai opté pour le commerce, et tout s'est bien déroulé. Mais il m'a fallu un an pour établir ma crédibilité ainsi qu'une bonne clientèle. »



« Que mon entreprise fonctionne ou non, je suis encore endettée pour huit ans et demi. Je ne fais pas de profit, mais je reçois par contre un salaire, explique-t-elle. Au départ, j'avais prévu un volume de ventes quotidien de 1 000 \$, ce qui ne s'est pas produit durant les sept premiers mois... mais jamais je n'ai eu envie d'abandonner. » Elle estime que son plus grand atout est sa personnalité qui fait d'elle une personne sympathique et de belle prestance, toujours enthousiaste face à de nouveaux clients.

« C'est la plus belle chose au monde, dit Lynn Wiman au sujet du travail autonome. Ou bien je réussis, ou bien c'est l'échec. »

Pour plus de renseignements, vous pouvez communiquer sans frais avec Chippewatomii Papertrail au 1 888 815-7775. *

Dana Naye Ventures : des méthodes pratiques pour les Premières nations au Yukon

par Diane Koven

Créer une nouvelle entreprise est une chose difficile en soi, mais, pour de nombreux Autochtones dans le Nord, cela peut se révéler une expérience décourageante. Parmi les mille et une choses liées au démarrage d'une entreprise, savoir comment et où trouver du financement reste la préoccupation première. Les banques traditionnelles étant parfois peu enclines à prêter de l'argent à de petites entreprises non traditionnelles, souvent géographiquement isolées, vers qui peut-on se tourner?

La société autochtone de financement Dana Naye Ventures (DNV) comble cette lacune depuis 1985. Servant toutes les collectivités au Yukon et plusieurs dans le nord de la Colombie-Britannique, la mission de DNV est « d'aider les collectivités et les gens du Yukon à devenir plus autonomes en favorisant la création et l'expansion d'entreprises. DNV n'appuie que les entreprises qui respectent les résidents du Yukon et sont soucieux de l'environnement. »

Reconnaissant les besoins uniques de ses nombreux clients, DNV fait beaucoup plus que prêter simplement de l'argent. L'entreprise offre des services consultatifs en gestion, montre à ses clients comment rédiger un plan d'affaires et utiliser des logiciels spécialisés, en plus de fournir une variété d'ateliers et de cours sur les affaires et le développement de l'esprit d'entreprise. Il existe aussi un programme jeunesse dans l'entreprise pour aider les jeunes âgés de 15 à 29 ans à démarrer, acheter ou agrandir une entreprise, qu'elle soit à temps partiel, saisonnière ou à l'année. Le programme d'encadrement permet aux jeunes entrepreneurs d'apprendre de ceux qui ont réussi en affaires.

L'actuelle directrice générale de DNV, **Elaine Chambers**, adore son travail. Originnaire de Whitehorse, elle est membre de la Première nation de Champagne et d'Aishihik et mère de deux adolescentes. D'abord chef de bureau chez DNV en 1987, M^{me} Chambers a gravi les échelons en occupant différents postes. « Aider



les gens, c'est très valorisant pour moi, explique-t-elle. Chez DNV, nous sommes toujours à la recherche de services, de produits et de façons nouvelles pour aider davantage les membres des Premières nations. Ils aiment venir nous voir et traiter avec nous parce que notre approche est très concrète. »

Enthousiaste et débordante d'énergie, M^{me} Chambers n'est pas seulement directrice générale de DNV; elle fait également partie de la direction de la National Aboriginal Capital Corporation Association en plus d'en être la trésorière. De plus, elle est première vice-présidente du Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones et partenaire de Territorial Bobcat, une entreprise d'excavation et de construction qui appartient à sa famille. « Ce que je fais aujourd'hui me plaît, dit-elle. Depuis que je siège à des comités nationaux, j'ai l'occasion de rencontrer des gens de partout au pays et je me suis fait de nombreuses relations. »

NORTHERM, également connue sous le nom de RAB Energy Group, est l'une des nombreuses compagnies que DNV a épaulées. Créée à Edmonton en 1985, cette entreprise a déménagé à Whitehorse la même année, où elle a établi une usine de fabrication de contre-fenêtres intérieures. À la suite de plusieurs fusions et agrandissements, y compris la mise en place d'une usine de fabrication de fenêtres en vinyle en Alaska, NORTHERM appartient maintenant à des intérêts entièrement autochtones. L'entreprise emploie 22 personnes à Whitehorse et 12 à Anchorage, en Alaska. Et la présidente du conseil d'administration se nomme... Elaine Chambers.

Bien qu'Elaine Chambers ne prévoie pas ralentir la cadence de sitôt, elle espère tout de même pouvoir un jour prendre sa retraite à Champagne, au Yukon.

Pour obtenir plus de renseignements, téléphonez au (867) 668-6925. ✱

Dans le Net : des outils pratiques sur l'accès au capital

Pour en savoir davantage sur l'accès au capital, les entrepreneurs autochtones peuvent consulter deux sites dans Internet.

D'abord, *Entrepreneurship autochtone : Guide des ressources*, à l'adresse www.aboriginalresourcenet.com. Ce guide convivial montre comment utiliser de façon efficace les services des institutions financières.

Dans le site Web de l'Association des banquiers canadiens (www.cba.ca), on trouve des *Outils et ressources* sous la rubrique *Répondre aux besoins des petites entreprises*. Consulter, dans la foire aux questions, la liste des règlements concernant les prêts offerts dans les réserves.

La Banque Royale appuie les projets bancaires autochtones

par Wendy MacIntyre

En tant que directeur national des services bancaires destinés aux Autochtones, **Keith MacDonald** sait de quoi il parle lorsqu'il s'agit d'accès au capital. « Les capitaux vont là où il y a des possibilités, dit-il. Si nous pouvons contribuer à créer des occasions d'affaires dans les collectivités autochtones, cela engendrera un afflux d'argent. »

Depuis Calgary, Keith MacDonald gère toute une gamme d'activités bancaires novatrices qui visent à répondre aux besoins économiques particuliers des collectivités autochtones. Réparties d'un bout à l'autre du pays, ces activités vont du programme de formation pour les entrepreneurs autochtones à l'intention des agents de développement économique de la nation crie au Québec (programme conçu et offert en collaboration avec l'Université Concordia) jusqu'à l'octroi de 50 000 \$ au programme du Service d'assistance canadien aux organismes qui vise à rendre les conseillers financiers du service plus accessibles aux collectivités et aux entreprises métisses.

La Banque Royale a mis son programme bancaire autochtone sur pied il y a six ans. « Un peu partout au pays, un certain nombre de banquiers s'intéressaient grandement à ce marché, explique M. MacDonald. Beaucoup de projets intéressants se réalisaient de la Colombie-Britannique jusqu'aux provinces de l'Atlantique. En 1994, nous avons décidé de les rassembler afin de coordonner et de mettre au point des produits et services qui répondent aux besoins des collectivités et des gens d'affaires autochtones. »

L'un des programmes les plus prometteurs est la formation en gestion des finances et des risques offerte par la Banque Royale aux agents de développement économique autochtones. Grâce à elle, les agents sont ensuite plus aptes à renseigner les membres des Premières nations sur ce que les banques recherchent lors de l'évaluation d'une demande de prêt.

« Nous avons conclu que la meilleure chose à faire serait d'intégrer les agents autochtones à notre programme de formation interne, poursuit M. MacDonald. Nous avons fait un premier essai avec une personne d'affaires inuite. Quelques jours plus tard, la responsable de la formation m'a appelé pour me demander si on pouvait effectuer plus souvent des interventions de ce genre. L'expérience a été réussie à tout point de vue. »

Une autre démarche entreprise par la Banque Royale consiste à établir un partenariat avec les Sociétés autochtones de financement dans le but de faciliter l'obtention de prêts pour des projets jugés très risqués par la plupart des banques (comme le démarrage d'entreprises). En avançant des sommes aux Sociétés autochtones de financement ou aux Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC), la Banque Royale leur permet d'accroître les fonds dont elles disposent pour financer la création de nouvelles entreprises.

L'une des plus récentes démarches de la Banque Royale en matière de services bancaires autochtones donne suite à une recommandation de la Commission royale sur les peuples autochtones, laquelle suggérait que les institutions financières travaillent ensemble pour améliorer l'accès des Autochtones au capital. En se basant sur le principe du cercle d'emprunt, la Banque Royale, la Banque de développement du Canada et la Banque canadienne impériale de commerce mettront



Keith MacDonald est directeur national des services bancaires destinés aux Autochtones à la Banque Royale.

leurs ressources en commun pour travailler avec les entreprises et les organismes autochtones afin de maximiser le potentiel des collectivités sur le plan du développement économique.

Cette collaboration fera l'objet d'un projet pilote dans trois milieux communautaires différents : les milieux urbain, rural et éloigné. « Si ce principe connaît le succès, nous pourrions l'appliquer dans tout le pays », souligne M. MacDonald.

La Banque Royale est aussi un commanditaire fondateur du programme de maîtrise en administration des affaires (MBA) de la SADC. Cette société assigne des étudiants au MBA à des projets de développement économique spécifiques dans des collectivités autochtones. Au moins 12 universités offrent un cours dans le cadre duquel les étudiants doivent travailler dans une collectivité autochtone. « Ces étudiants au MBA sont les futurs chefs d'entreprise de notre pays, fait remarquer Keith MacDonald. Le fait de se rendre dans une collectivité autochtone permet aussi de mettre fin à tout préjugé. Ce programme contribue grandement à ouvrir des portes. »

Pour plus de renseignements, veuillez communiquer avec Keith MacDonald par téléphone au (403) 292-3764 ou par courriel à l'adresse keith.macdonald@royalbank.com. ✱

Un organisme de prêt favorise l'agriculture autochtone

par Raymond Lawrence

Financer les entreprises agricoles autochtones jusqu'à ce qu'elles puissent générer des bénéfices importants comporte certains risques. Mais l'Indian-Agri Business Corporation (IABC) connaît bien les enjeux lorsqu'elle autorise un prêt.

La corporation sait qu'un jour, les membres des Premières nations récolteront les fruits d'une économie agricole dont le potentiel demeure pour l'instant sous-exploité.

Il reste que les prêts pour la mise sur pied d'entreprises ne sont pas faciles à obtenir. Pour les créditeurs, ce type de prêts est risqué et rapporte très peu d'argent. En conséquence, les membres des Premières nations ne pouvaient pas, jusqu'à récemment, trouver le capital dont ils avaient besoin auprès des institutions de crédit ordinaires puisque les terres de réserve ne peuvent être données en garantie.

Pour surmonter cet obstacle, les 42 Premières nations en Alberta ont décidé de redonner à l'agriculture un statut économique viable. « Tout a commencé lorsqu'un groupe de sept Premières nations s'est entendu pour dire qu'il disposait de terres et d'un potentiel agricole sous-exploités. Il existait des fermes de bande, mais c'était à peu près tout. Quant aux particuliers, ils ne pouvaient emprunter de l'argent auprès des banques ou des mutuelles de crédit », raconte **Scott Drummond**, directeur général de l'IABC.

En 1979, l'Alberta Indian Agricultural Development Corporation, un organisme parrainé par le gouvernement fédéral, offrait aux Premières nations des conseils techniques sur l'agriculture et l'élevage du bétail, mais les besoins étaient beaucoup plus grands. « Ce qui était vraiment

nécessaire, c'était d'obtenir du capital... une source de capital qui tiendrait compte des façons de faire dans les réserves, qui serait plus directe et qui donnerait aux gens un sentiment d'appartenance, explique M. Drummond. En matière de développement économique, l'agriculture avait toujours été ignorée, et une institution de crédit agricole devait être créée pour aider les agriculteurs et les éleveurs des Premières nations. »

De plus, on a constaté qu'il n'existait pas de planification financière à long terme. On consentait des prêts sans tenir compte des frais d'exploitation. Avant de prêter de l'argent, l'IABC examine donc le projet afin que les nouveaux entrepreneurs n'investissent pas tout dans le démarrage de leur entreprise pour se rendre compte plus tard qu'ils ne peuvent assumer les frais d'exploitation quotidiens.

« En ce moment, 90 p. 100 de nos prêts sont destinés aux exploitations vaches-veaux, lesquelles conviennent très bien à la situation dans les réserves », explique M. Drummond. Mettre sur pied une petite exploitation d'élevage de bœufs de boucherie coûte moins cher que d'autres formes d'agriculture ou d'élevage puisque les bêtes sont en libre parcours durant plus de la moitié de l'année. Mieux encore, les exploitations vaches-veaux ne requièrent pas de gestion intensive et nécessitent moins de temps de la part de l'exploitant. La plupart d'entre eux possèdent d'ailleurs un autre emploi en plus de l'élevage.

Si plusieurs exploitants travaillant dans le domaine de l'agriculture augmentent graduellement leur revenu, certains réinvestissent dans leur entreprise et améliorent leur valeur nette. « Je connais

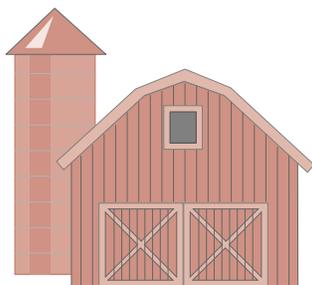
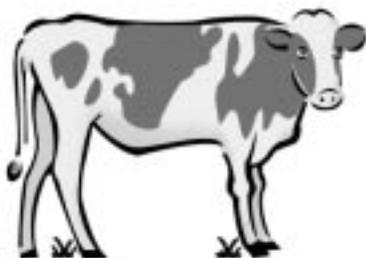


Le directeur général de l'IABC, **Scott Drummond**.

une personne vivant dans le Nord qui nous a emprunté de l'argent pour acheter 15 vaches, raconte M. Drummond. Il possède maintenant plus de 200 têtes et nous doit moins de la moitié de son emprunt. Il a travaillé fort et a réinvesti dans son entreprise pour augmenter sa valeur nette. »

« Cette entreprise a besoin de plus de capitaux, et c'est la même chose pour toutes les entreprises similaires au pays », souligne M. Drummond. En ce moment, les taux d'intérêt de l'IABC sont un peu plus élevés en raison de l'accent mis sur les prêts consentis au développement. Mais au fur et à mesure que la corporation deviendra plus autonome, ces taux devraient diminuer.

« Un de nos buts est d'établir davantage de relations entre nos clients et les institutions financières canadiennes ordinaires pour que nous puissions effectuer des transferts, indique M. Drummond. L'objectif à long terme est d'augmenter l'accès au capital pour tous nos clients, y compris nous-même. » ✨



Mission capital explore un nouveau territoire

par Raymond Lawrence

Mission capital voit grand. Son objectif ultime : créer une société autochtone de capital-risque dont le but serait d'aider les entrepreneurs autochtones au Québec à avoir accès au vaste fonds commun de crédit disponible.

Selon **Jean Vincent**, président et directeur général de la Société de crédit commercial autochtone, pour atteindre cet objectif, il faut établir une relation plus claire, plus réaliste et plus respectueuse entre les membres des Premières nations et les non-Autochtones. Les prochaines étapes seront déterminantes, mais si tout va bien, les entrepreneurs des Premières nations au Québec en bénéficieront de façon considérable.

« Nous avons, au Québec, la plus importante société de capital-risque au Canada, explique M. Vincent. Elle dispose de l'argent nécessaire pour investir dans des projets. Il s'agit d'un important réseau qui permet de trouver de plus petits investisseurs. La société dispose également de nombreux fonds spécialisés, entre autres, dans la haute technologie et la foresterie. Au Québec, le problème, ce n'est pas l'argent; c'est plutôt une question de projet, d'équipe et de marché. »

Les objectifs de Mission capital sont de repérer les entreprises autochtones qui nécessitent du capital-risque et de les orienter vers les bonnes institutions. Elle voit également à ce que les sociétés de capital-risque soient conscientes des besoins et de la culture des entrepreneurs autochtones. Elle encourage aussi la mise en place d'un réseau entre les deux parties. Parallèlement, Mission capital contribue à l'économie de la province en favorisant la création d'emplois de qualité et d'entreprises prospères.

« Au Québec, nous avons plusieurs grandes institutions de capital-risque, et elles sont prêtes à examiner certains projets autochtones », affirme M. Vincent. Actuellement, le principal problème des entreprises est la pénurie de projets suffisamment importants pour attirer l'intérêt d'un groupe de capital-risque.



Jean Vincent,
président et directeur général
de la Société de crédit
commercial autochtone.



d'affaires autochtones dans lesquelles il pourrait investir, mais en plus, il appuie maintenant cette idée.

Mission capital fait partie de 22 projets répartis dans tout le pays qui sont parrainés essentiellement par Industrie Canada dans le cadre du Plan d'investissement communautaire du Canada (PICC). Établi en 1996, le PICC a pour but de rassembler de l'information sur le financement par actions et sur le capital-risque par l'entremise des 22 projets, puis de partager les leçons tirées des succès et des difficultés. Les huit principaux partenaires associés à Mission capital, dont le but commun est de contribuer au développement et à la réussite économiques des entreprises autochtones au Québec, sont : Le Mouvement Desjardins, Le Fonds de solidarité des travailleurs du Québec, Hydro-Québec, le Native Benefits Plan, le cabinet d'avocats Gagné Letarte, Price Waterhouse Coopers, Industrie Canada et la Société de crédit commercial autochtone.

Pour obtenir plus de renseignements, visitez le site Web de la Société de crédit commercial autochtone à l'adresse www.socca.qc.ca. ✨

Mission capital ne pense pas que cette pénurie soit due à un manque d'idées et croit qu'un organisme autochtone de capital-risque serait plus tentant pour les entrepreneurs des Premières nations. « Si nous avions notre propre société de capital-risque, nous pourrions alors définir nos critères. »

Depuis plus de deux ans et demi, Mission capital a collaboré dans ce sens avec plusieurs organismes autochtones et non autochtones.

« Ils sont tous intéressés par le projet et ils sont là pour nous aider », conclut Jean Vincent. L'idée de créer une société autochtone de capital-risque s'est tout d'abord heurtée à la réticence du plus grand groupe de capital-risque de la province, mais la situation a changé depuis. Non seulement ce groupe est-il intéressé à considérer des occasions

L'image des « cercles de lumière » symbolise une nouvelle ère de coopération visant à renforcer les collectivités et les économies autochtones. Ces cercles de lumière reflètent une foi inébranlable dans l'avenir des Autochtones. Sur l'image figure également un soleil levant, symbole d'un nouveau départ. Les cinq rayons du soleil représentent les cinq grands objectifs que les Autochtones poursuivent en matière de développement économique : habiletés et expérience, accès au capital, terres et ressources, marchés ainsi qu'infrastructure économique.

Cercles de lumière est publié par le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien.

Production : Anishinabe Printing
Rédactrice en chef : Wendy MacIntyre
Révisure française du présent numéro : Denise Sirois

Veuillez adresser toute correspondance, suggestion ou demande à *Cercles de lumière*, Direction générale des communications du MAINC, bureau 1901 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, 2000

QS-6145-002-BB-A1

www.ainc.gc.ca



Imprimé sur
du papier recyclé

Portrait

Ça dépend de vous

Ron Jamieson
Mohawk
Directeur de banque

par Fred Favel

Je craignais qu'on m'ait offert le poste de directeur à titre symbolique, parce que j'étais, comme par hasard, un Indien.

Il conduit une Ferrari, porte des complets sur mesure et présente à tous ceux qu'il rencontre l'image d'un professionnel de grande allure. Il a été le premier chimiste autochtone au Canada et le premier courtier autochtone accrédité. Il est vice-président de la première banque autochtone et siège à une foule de conseils et de comités. Voici Ron L. Jamieson, premier vice-président à la Banque de Montréal, Mohawk de la collectivité des Six-Nations de la rivière Grand à Ohsweken, en Ontario.

Ron Jamieson est né le 26 septembre 1948 à l'hôpital général de Brantford, près de la collectivité des Six-Nations d'Ohsweken où, affirme-t-il fièrement, il a toujours vécu depuis 51 ans. Plus jeune, il a fréquenté l'une des 13 écoles élémentaires de sa collectivité. « Il s'agissait d'écoles gérées par le gouvernement fédéral, et il y avait très peu de professeurs autochtones... Il nous était absolument interdit de parler notre langue, que ce soit à l'école, en route vers l'école ou sur le chemin du retour à la maison. Si nous enfreignions cette règle, nous avions droit à la lanière de cuir. » Il a aussi été confronté à des problèmes avec les autres élèves de la réserve : en plus d'avoir quitté quelque temps la réserve parce que son père travaillait au Michigan, Ron avait le teint pâle à cause des ancêtres irlandais de sa mère. Ses compagnons d'études ne le percevaient donc pas comme l'un des leurs, et il en a résulté de fréquentes escarmouches. Un jour qu'il s'est plaint à son père de la situation, celui-ci lui a répondu : « C'est à toi de faire ce qu'il faut pour t'en sortir. » Malgré tout, son enfance a été agréable, et il passait ses étés à se balancer au bout d'un câble avant de plonger dans les courants tumultueux de la rivière Grand, une activité interdite et donc irrésistible pour les garçons de la réserve.

Adolescent, Ron Jamieson a fréquenté l'école secondaire Cayuga, située à une heure d'autobus de chez lui. Comme il désirait désespérément devenir chimiste, il s'est spécialisé en chimie industrielle et a obtenu un diplôme de technicien de laboratoire. « Je me suis marié tout de suite après, raconte-t-il. J'avais 16 ans et ma femme, 13. Nous avons dû obtenir une permission spéciale... mais Rebecca et moi sommes des gens très déterminés. Malgré notre jeune âge, je dois dire que nous étions déjà mûrs. »

Ron Jamieson a trouvé du travail au laboratoire de contrôle de la qualité chez York Farms, une conserverie de Brantford. Son salaire : 0,80 \$ l'heure. Peu de temps après leur mariage, les jeunes époux perdent leur père respectif, ce qui ajoute encore aux responsabilités de Ron. Sur son lit de mort, son beau-père lui fait promettre de faire en sorte que Rebecca poursuive ses études. « Il savait qu'elle était brillante. » Puis, le couple donne naissance à un enfant; Ron Jamieson doit travailler 100 heures par semaine pour joindre les deux bouts pendant que sa femme retourne en 10^e année et termine ses études secondaires tout en travaillant à temps partiel. Plus tard, elle obtient un baccalauréat et une maîtrise en éducation. Ils célèbrent cette année leurs 35 ans de mariage.

Ron se trouve un autre emploi dans une compagnie automobile, où il effectue le contrôle de la qualité. Il travaille de 40 à 50 heures par semaine au lieu de 100, son salaire a légèrement augmenté, mais il se trouve dans une impasse. « Je détestais ça, parce qu'à ce niveau-là, si vous n'avez pas un doctorat en chimie, vous n'êtes qu'un pion... vous ne faites plus rien de nouveau. »

Il s'intéresse alors à la représentation technique. Lorsqu'il se trouve un emploi dans une autre firme comme chef de laboratoire, la direction accepte de considérer sa candidature dès qu'un poste de représentant se libérera. Un remaniement au sein de l'entreprise lui permet de devenir directeur commercial. Deux ans plus tard,

il est nommé directeur commercial national, ce qui fait de lui la personne la plus jeune à obtenir ce poste dans l'histoire de l'entreprise. Il voyage un peu partout au Canada et aux États-Unis. Un jour, sa femme lui montre une annonce dans le journal faisant mention d'un cours offert sur le commerce des valeurs mobilières au Canada. Il se rend donc à Toronto pour s'inscrire et reste dans le stationnement pendant quatre heures à lire la documentation. De retour à la maison, il annonce à sa femme :

« C'est ce que je vais faire! »

Il termine le cours, quitte son emploi qui lui fournissait une voiture et devient courtier. Au début, il trouve le travail difficile, mais il persévère. « J'ai été courtier pendant presque toutes les années 80, puis je suis devenu gestionnaire, vice-président et enfin président au bout de 12 ans. » C'est pendant cette période que Ron Jamieson s'intéresse au développement économique, moment où il travaille avec des groupes autochtones au Canada par l'intermédiaire de ses services d'investissement autochtone et comme membre d'une commission pour Industrie Canada. Il siège au Conseil des Six-Nations, met sur pied des comités de planification et de développement économique et trouve même le temps d'ouvrir un restaurant, le Village Inn, à Six-Nations. À son apogée, le restaurant emploie 20 personnes à temps plein et à temps partiel.

En 1992, la Banque de Montréal entre en communication avec lui pour discuter d'opérations bancaires autochtones. Ron Jamieson ne se laisse pas impressionner. « Rappelez-vous que je vivais toujours dans la réserve. J'avais essayé de trouver du financement pour ma propre entreprise; ma femme et moi avions besoin d'une hypothèque. Aucune banque ne voulait parler à des Indiens, comme vous vous en doutez. Aussi, quand j'ai appris que la Banque de Montréal mettait sur pied des opérations bancaires autochtones, j'ai pensé que c'était de la foutaise. J'ai dit au représentant de la Banque que je n'étais pas intéressé, mais il a persévéré. »

Al McNally, son informateur à la Banque de Montréal, lui téléphone environ deux semaines plus tard. « Il m'a dit : "Ron, laissez-moi vous inviter à déjeuner, et nous en parlerons alors." Bien, laissez-moi vous dire que ma première réaction a été : si je peux obtenir d'un banquier qu'il me paye le déjeuner, je serai probablement le premier Indien à réaliser un tel exploit! »

M. Jamieson signe une entente de sept mois comme consultant à temps partiel avec la Banque de Montréal. De toute évidence satisfaite de sa performance, la Banque lui offre le poste de vice-président des opérations bancaires autochtones. Bien que la Banque mette l'accent sur le recrutement d'Autochtones, Ron Jamieson insiste pour qu'elle fasse aussi des affaires avec la collectivité autochtone. « On m'a dit : "C'est toi le patron, tu as carte blanche". Nous n'avions, à cette époque, aucune succursale dans les collectivités autochtones. Aujourd'hui, nous en avons 19, et bientôt 21. Nous sommes passés de 100 employés autochtones à 500, des gens qui se trouvent à tous les niveaux des opérations bancaires au pays. Nous sommes la première banque à offrir des hypothèques sur les réserves sans l'intervention de quelque gouvernement que ce soit. Donc, au sein de la collectivité autochtone, nous sommes passés de la dernière place à la première à tout point de vue. »

Ron Jamieson a atteint les plus hauts échelons de l'industrie bancaire tout en excellant dans ses diverses carrières. Quelle est sa philosophie du succès? « Il faut vraiment se fixer un objectif. Si vous avez la chance d'avoir du soutien de la part de votre famille, tant mieux. Mais ce qui compte avant tout, c'est vous et votre but. En fin de compte, c'est à vous d'y voir, quoi qu'il arrive! »

Fred Favel est rédacteur autochtone et consultant en communication.



Photo par : Sarkis, Toronto

