

UN CAHIER SPÉCIAL SUR LE MARKETING PRÉPARÉ
POUR AFFAIRES INDIENNES ET DU NORD CANADA

ISBN 0-662-65695-4

En action

Entrepreneurs inuits et des Premières nations



Gareth Jenkins, directeur général de Neegan, et David Tuccaro debout à côté d'un camion de terrassement de l'entreprise.

Un entrepreneur offre son expertise à l'étranger

Un homme d'affaires est d'avis que le milieu canadien des affaires doit engager le dialogue avec les Premières nations.

David Tuccaro est fort bien équipé en matériel lourd de construction et il s'en sert pour bouleverser les mentalités.

« Il importe de plus en plus que le monde canadien des affaires entretienne des rapports avec les Autochtones », de dire l'homme d'affaires dynamique de Fort McMurray, originaire de la collectivité crie de Mikisew. « Autrefois, les Autochtones étaient considérés comme des obstacles onéreux. Or les choses ont évolué, et l'on nous considère maintenant comme des partenaires précieux. »

Gareth Jenkins, directeur général de Neegan, et David Tuccaro debout à côté d'un camion de terrassement de l'entreprise

M. Tuccaro a pris la tête du groupe des partenaires précieux. En effet, ses entreprises Neegan Development Corporation et Tuc's Contracting se sont associées à Syncrude Canada, un acteur de premier plan dans l'exploitation des sables pétrolifères de l'Athabasca, dans le nord de l'Alberta, un projet qui représente plusieurs milliards de dollars.

« Qu'il s'agisse d'énergie, de foresterie ou d'exploitation minière, fait observer l'homme d'affaires de 42 ans, à mesure que les promoteurs avancent vers le nord, ils rencontrent des populations autochtones de plus en plus nombreuses. Tôt ou tard, qu'ils le veuillent ou non, ils devront ouvrir le dialogue avec les gens les plus touchés par leurs activités.

« Si nous ne profitons pas de la situation pour négocier avec les gens qui exploitent les ressources près de chez nous, nous en ressortirons encore perdants. »

Étant donné la bonne foi qui l'anime et le respect considérable dont il jouit parmi les siens, M. Tuccaro attire des auditeurs attentifs lorsqu'il prend la parole - sans rancœur, mais avec fermeté - sur de tels sujets. En 1991, après une année passée à la présidence de Neegan, M. Tuccaro achète l'entreprise d'excavation et d'exploitation minière à quatre Premières nations dans la région. Il transforme cette entreprise en difficulté au chiffre d'affaires de 2 millions de dollars en une société vigoureuse dont le chiffre d'affaires s'élevait à 10 millions de dollars l'an dernier.

Le personnel de Neegan se compose à 70 % d'Autochtones. Pour sa part, l'entreprise Tuc's Contracting, qui fournit l'eau et les camions-vidangeurs utilisés dans le nettoyage des déchets industriels et des eaux usées des chantiers, dispose d'effectifs à 60 % autochtones et d'un chiffre d'affaires qui a atteint quatre millions de dollars en sept ans.

« Une entreprise ne peut plus simplement arriver, exploiter les ressources et repartir en laissant un trou béant dans la terre, affirme M. Tuccaro. Les ressources sont là pour tous, mais tous n'obtenaient pas leur part dans le passé. Ne nous donnez pas la charité, donnez-nous du travail. »

Non seulement l'association de Neegan avec Syncrude a-t-elle créé de l'emploi, mais elle a permis à Neegan d'accroître ses connaissances dans des domaines tels que le relèvement des normes de sécurité. M. Tuccaro veut gérer son entreprise selon des normes internationales, et cela lui vaut de nouveaux projets en Nouvelle-Zélande, où les collectivités autochtones maories ont fait appel à lui pour l'aménagement d'espaces commerciaux.

« Dans bien des cas, la réalité des groupes autochtones de par le monde, c'est qu'ils disposent des terres, mais ne possèdent pas les compétences de gestion nécessaires pour conclure une entente, explique l'homme d'affaires. Certains projets sont tellement imposants qu'il faut compter de 5 à 10 années pour en assurer le bon fonctionnement.

« Par le passé, de grosses multinationales venaient acheter des terres et tout ce que les propriétaires autochtones retiraient de la transaction, c'étaient des emplois subalternes. »

C'est pourquoi M. Tuccaro propose d'aider à mettre au point une approche de gestion à long terme pour ses clients maoris, qui ont, selon lui, des objectifs semblables à ceux des Premières nations en Alberta.

« La majorité des Autochtones que j'ai rencontrés aimeraient pouvoir participer à l'économie nationale et mondiale », indique-t-il.

M. Tuccaro fait preuve d'une détermination prodigieuse qui lui a valu une attention nationale; il possède des sociétés de consultation en environnement, de fabrication de meubles et d'autres entreprises.

Outre le courage individuel nécessaire, les jeunes, croit-il, ont besoin qu'on leur ouvre l'accès aux outils de la réussite. Et la clé c'est, d'abord et avant tout, l'éducation.

« Les dirigeants des collectivités des Premières nations doivent se vouer passionnément à la cause de l'éducation, conclut-il. L'économie connaît des changements d'orientation, des hauts et des bas, des essors et des crises, mais si nos jeunes sont instruits, ils pourront toujours se débrouiller. »



Corey Hill exploite un centre de santé prospère à Oshweken, en Ontario



Corey Hill dirige maintenant Choosing To Live Health, le premier centre de santé du village d’oshweken, dans une réserve des Six-Nations en Ontario

« Après avoir trimé dur pour les autres, le moment était venu de travailler pour moi. »

Corey Hill a quitté son emploi éreintant de soudeuse pour ouvrir un salon d'esthétique et un centre de santé.

On s'est rendu compte que Corey Hill était une jeune femme déterminée lorsqu'elle s'est présentée à un cours de soudure à l'âge de 17 ans.

Elle était la seule Autochtone et la seule femme de sa classe à fréquenter le collège technique de Guelph, en Ontario. On ne savait trop ce qu'elle était venue faire là, jusqu'au jour où elle avait acquis la formation voulue pour décrocher un emploi à la Six-Nations Natural Gas Company.

Après plusieurs années passées à pratiquer le métier de soudeuse, Mme Hill surprend de nouveau toute la collectivité mohawk de Grand River, en Ontario, en quittant son travail.

« Les licenciements se multipliaient à la compagnie de gaz, raconte la femme d'affaires de 29 ans. Je me suis dit qu'après avoir trimé dur pour les autres, le moment était venu de travailler pour moi. »

Corey Hill dirige maintenant Choosing to Live Healthy, le premier centre de santé du village d'Ohsweken, dans la réserve des Six-Nations en Ontario.

Mme Hill dirige maintenant le premier centre de santé de la réserve urbaine d'Ohsweken. Le centre Choosing to Live Healthy, qui emploie deux préposés à plein temps et un étudiant stagiaire, comprend un gymnase, un bain giratoire, une juterie et un salon de coiffure. L'établissement offre en outre des services de massage, d'aromathérapie et d'esthétique.

Sur un terrain dont elle dit en riant que l'achat l'a endettée pour les 12 prochaines années, elle a fait construire un bâtiment selon ses propres plans. Durant la construction du centre, il y a deux ans, les ouvriers se tournaient souvent vers le père de Mme Hill, qui était menuisier, pour lui demander où ils devaient placer telle ou telle pièce de la charpente.

« Ce n'est pas à moi qu'il faut demander ça », leur répondait-il, puis montrant sa fille du doigt : « C'est elle qui a fait les plans et c'est son immeuble. »

Si Mme Hill affiche un caractère énergique et rend hommage à sa famille pour l'avoir encouragée à faire carrière, elle tient cependant à dissiper la notion romantique du succès produit de l'inspiration.

« Je ne fais pas autant d'argent qu'avant », confie la jeune femme, à qui ses clients demandent toujours si elle compte reprendre un emploi régulier. « Je réponds qu'il faut du temps. J'aime mon métier, mais il exige un travail énorme. Je ne veux pas faire croire aux gens que c'est une partie de plaisir. Vous devez consacrer toutes vos journées à votre entreprise jusqu'à ce que les choses se mettent à marcher. »

Il est clair que Mme Hill a fourni tout le travail nécessaire, mais, comme bien des entrepreneurs canadiens de tout genre, elle reconnaît avoir reçu de l'aide précieuse à des moments opportuns.

D'abord, Mme Hill s'intéresse depuis longtemps à ce qu'elle appelle les « thérapies parallèles », mais elle manquait d'expérience pratique dans le domaine. Elle a commencé par acquérir une formation professionnelle dans le cadre du programme d'emploi et de formation de Grand River, qui relève de Développement des ressources humaines Canada. C'est ainsi qu'elle a acquis ses connaissances en aromathérapie, dans les traitements à la cire, les services d'esthétique et les herbes médicinales.

Une telle liste d'activités peut sembler bizarrement hétéroclite dans une grande ville, mais dans la petite localité près de Brantford où habite Mme Hill, il allait de soi qu'elle devrait se montrer compétente dans un certain nombre de services connexes pour être en mesure d'attirer une clientèle variée.

« J'aime les gens, confie-t-elle, et j'ai toujours aimé travailler avec eux. »

Il lui faut néanmoins un solide plan d'affaires. Elle pourra en établir un à l'aide du programme des Six-Nations New Credit Community Futures. Ce programme bénéficie de l'appui de l'Association nationale des sociétés de financement autochtones, qui favorise le développement des entreprises autochtones avec l'aide de douzaines de sociétés de financement autochtones dans tout le pays et de sociétés d'aide au développement des collectivités comme celle à laquelle Mme Hill s'est adressée.

« Entreprise autochtone Canada, une initiative d'Industrie Canada, m'a aidée à concrétiser mon plan d'affaires », ajoute Mme Hill.

Impressionnée par son dynamisme et le sérieux de sa démarche, la succursale locale de la Banque Royale lui consent un modeste prêt de démarrage. En 1996, Mme Hill ouvre ses premiers locaux dans un petit espace loué dans un centre commercial.

Il y a deux ans, des bas prix, une clientèle variée et beaucoup d'huile de coude l'ont amenée au point où elle pouvait envisager de devenir propriétaire. Mais un nouveau plan d'affaires solide ne l'empêche pas de connaître des hauts et des bas fréquents. Elle obtient finalement un prêt du centre de développement communautaire de Two Rivers, organisme membre de l'ANSAF, mais c'est à prix fort, car on considère qu'il s'agit d'un investissement à haut risque.

« Ils offrent un excellent service, constate Mme Hill, mais leur taux d'intérêt est très élevé - plus de 12 %. Je mets beaucoup de temps à donner de l'expansion à l'entreprise parce que j'ai d'énormes frais généraux à payer et que je suis ici depuis deux ans seulement. »

Cependant, Mme Hill continue de suivre des cours afin d'élargir sa gamme de services, et ses employés font de même. En se lançant en affaires, elle choisissait une vie conforme au nom de son entreprise, Choosing to Live Healthy, c'est-à-dire choisir de vivre sainement.

Et sa collectivité aussi s'en porte plutôt bien.

« Il y a des jours où j'éprouve du stress, avoue-t-elle, mais cela finira par rapporter à la longue.

Les sociétés de financement autochtones offrent de nouveaux débouchés

S'outiller pour réussir en affaires

Les projets d'entreprises autochtones ont longtemps semblé irréalisables aux prêteurs de premier rang.

Au Yukon, en 1985, cette réalité a favorisé la création de la société de financement autochtone (SFA) Dana Naye Ventures, qui prête non seulement de l'argent, mais aide ses clients à dresser leur plan d'affaires, leur offre des conseils de gestion, met de l'avant des ateliers et maintient un programme d'affaires à l'intention des jeunes.

Ce n'est là qu'un exemple parmi les 38 SFA du Canada qui prêtent en moyenne jusqu'à 40 000 \$ à la fois tout en fournissant un soutien administratif.

Les besoins qu'on visait à combler sont criants. Comme la Loi sur les Indiens ne permettait pas aux prêteurs de prendre les biens de réserve en garantie, les banques ne disposaient d'aucune sécurité sur les prêts concédés aux Autochtones. Ainsi, si un entrepreneur autochtone devait fournir une garantie suivant les modalités du contrat, il n'obtenait presque jamais un contrat de construction, même sur les terres des Premières nations. Après deux ans de collaboration, l'Association nationale des sociétés de financement autochtones et Affaires indiennes et du Nord Canada ont instauré le Fonds de garantie contractuelle pour Autochtones. Bientôt mis en œuvre à l'échelle nationale, ce fonds fournira une garantie de participation des marchés et aidera les entreprises et les entrepreneurs autochtones à surmonter les obstacles hérités du passé.

« L'article 89 de la Loi sur les Indiens stipule qu'un prêteur ne peut se rendre dans une collectivité autochtone pour saisir des biens », explique Scott Drummond, directeur du bureau de l'est de l'Association nationale des sociétés de financement autochtones, à Toronto.

« Alors, dans les années 50, le gouvernement fédéral a commencé à accorder directement des prêts aux entreprises autochtones. Or c'étaient des fonctionnaires fédéraux qui allouaient des prêts et non pas des prêteurs de métier. Puis, au milieu des années 80, Emploi Canada, Affaires indiennes et du Nord Canada et Industrie Canada ont uni leurs efforts pour créer les sociétés de financement autochtones. "Nous allons vous donner les fonds dont vous avez besoin, disaient-ils, et vous serez responsable de les prêter." »

La condition préalable à ce soutien additionnel, bien sûr, c'est que les SFA aient une meilleure compréhension de la situation des entrepreneurs autochtones et des obstacles auxquels ils font face lorsqu'ils cherchent des capitaux pour combler leurs besoins.

« Si nous comparons notre taux d'acceptation des demandes de prêt à celui des banques, nous constatons qu'il est beaucoup plus élevé, affirme M. Drummond. Toutefois, nous n'amoindrissions nos risques qu'à la toute fin du processus. Nous prêtons l'argent, mais nous le surveillons de près. Les grandes banques s'exposent à peu de risques et comptent plusieurs clients, tandis que nous nous trouvons dans une situation diamétralement opposée.

« Pour compenser une perte moyenne de 5 % sur les prêts, nous attribuons une part du risque au client en exigeant un taux d'intérêt plus élevé. À l'heure actuelle, ce taux s'élève à environ 11,5 %, poursuit-il. Contrairement à nous, les banques utilisent une formule d'octroi de prêts qui leur permet de prêter la moitié de la valeur totale des biens afin de ne rien perdre entièrement, fait observer M. Drummond. Nous ne prêtons pas qu'à des gens que nous connaissons. Notre approche est beaucoup plus personnelle, car nous prenons toute la collectivité en considération. »

Lorsque M. Drummond a fait ses premières armes dans le domaine, il y a dix ans, les banques ne voulaient pas conclure d'ententes avec les Premières nations à moins d'obtenir une garantie de la part d'Affaires indiennes et du Nord Canada. Selon

lui, les temps changent, tout comme la mentalité de certains hauts dirigeants du milieu financier.

« Nous sommes maintenant à faire des affaires rentables avec les Autochtones à l'échelle du Canada », dit Ron Jamieson, vice-président directeur de la Banque de Montréal, à Toronto. « Moi-même, je suis Autochtone et je vis toujours dans la réserve des Six-Nations de la rivière Grand. Alors je connais très bien les difficultés auxquelles font face les entreprises autochtones qui sont à la recherche de fonds. »

M. Jamieson convient que les SFA devaient voir le jour à titre d'organismes de prêts de développement, car les banques ne consentaient aucunement à leur accorder des fonds pour démarrer des entreprises. En revanche, il croit également que la situation s'améliore.

« Cela peut fonctionner s'il règne un climat de collaboration entre le gouvernement, les principaux prêteurs et, bien sûr, la collectivité autochtone, et si tout le monde prend sa part de responsabilité dans la transaction, déclare-t-il. Je pense que nous avons fait nos preuves à cet égard. »

Comme exemple parfait, notons que la banque où travaille M. Jamieson accorde des prêts résidentiels aux membres de la réserve sans exiger de garantie de la part du gouvernement, ce qui était impossible auparavant. Les relations de travail étroites avec les conseils autochtones ont renversé la vapeur.

« Nous fonctionnons de la sorte avec beaucoup de succès dans 12 réserves et il n'y a eu aucune saisie jusqu'à maintenant », indique M. Jamieson.

Charlie Coffey, vice-président directeur des affaires gouvernementales et communautaires à Toronto pour la Banque Royale, abonde dans le même sens : « Le taux d'impayés associé aux programmes de logement autochtones est inférieur à la moyenne nationale. » Ce projet qui lui tient à cœur a germé dans son esprit à la suite de discussions avec la collectivité autochtone de Winnipeg où il travaillait voilà dix ans.

Au milieu des années 90, les banques ont commencé à mieux comprendre le marché autochtone. « Je trouvais que le statu quo s'appliquant aux dossiers des Autochtones n'avait plus sa place. À mon avis, le développement économique engendrera la richesse et le mieux-être dans les collectivités autochtones », ajoute M. Coffey.

À la lumière des mauvais traitements réservés depuis toujours à la population autochtone, le développement économique devient une obligation morale qui relève également de pratiques commerciales réfléchies, explique M. Coffey.

« Je rappelle aux gens qu'aucune institution financière ne devrait sous-estimer l'importance stratégique du marché autochtone. Les entreprises de services financiers ou autres qui lèvent le nez sur ce marché le font à leur détriment. »

Une sensibilisation accrue aux besoins des collectivités autochtones a même mené à la fondation de la Banque des Premières Nations du Canada, une entreprise issue de l'association de la Saskatchewan Indian Equity Foundation Inc. et de la Banque Toronto-Dominion. La Banque des Premières Nations, dont le siège est à Saskatoon, offre des services bancaires dans toutes les succursales de la Banque Toronto-Dominion au Canada, de même que par voie électronique et par téléphone.

Keith Martell, directeur de banque, convient que les Autochtones ont longtemps été dans une impasse lorsqu'ils voulaient obtenir du financement par actions. Mais il précise que la structure des prêts autochtones revêt un caractère unique.

À titre d'exemple, la construction d'une maison au Nunavut n'a pas vraiment valeur de garantie, que la Loi sur les Indiens entre en ligne de compte ou non.

« C'est davantage une question d'accès à une économie rentable, à des emplois bien rémunérés et à une certaine stabilité, fait remarquer M. Martell. Nous devons d'abord nous attacher au développement économique. À lui seul, l'accès au financement ne mène pas très loin. » À mesure que les Premières nations règlent leurs revendications territoriales, qu'elles participent à l'exploitation des terres et que leur population active croît rapidement, le développement prend manifestement son essor.

« La communauté d'affaires du Canada dans son ensemble regarde autour d'elle et constate que c'est une bonne occasion à saisir, indique M. Martell. En effet, elle s'aperçoit que les Autochtones ont une importante part des ressources et des terres entre les mains.

« De nombreuses entreprises y voient là une main-d'œuvre et une population grandissantes, qui auront besoin de milliers de maisons. Pas une semaine ne s'écoule sans qu'un dirigeant d'une importante organisation m'en parle. »

L'Anokiiwin Training Institute ouvre ses portes

Les territoires autochtones du Canada regorgent de denrées précieuses telles que les gisements de pétrole et de gaz et les mines d'or et de diamants. Or pour assurer le développement économique durable, rien ne vaut le perfectionnement des compétences et la création d'emplois.

Elaine Cowan a bâti toute sa carrière sur ce principe immuable. L'Anokiiwin Training Institute, son école sise à Winnipeg, a formé plus de 1 000 élèves, dont un bon nombre ont ensuite trouvé du travail par l'entremise d'une agence sœur, l'Anokiiwin Employment Solutions.

« Nous sommes passés par là », indique Mme Cowan, femme d'affaires ojibway qui, en 1999, a été honorée du titre de femme entrepreneure de l'année par la Women's Business Owners of Manitoba.

« Nous avons été élevés dans la collectivité autochtone, et nous avons eu nous-mêmes à surmonter plusieurs obstacles. »

Comme le montrent les statistiques et les faits de la vie courante, les obstacles sont considérables et ne font que s'accroître. Le taux de chômage est beaucoup plus élevé dans les collectivités autochtones que dans le reste de la société canadienne, et, toutes proportions gardées, il y a deux fois plus d'Autochtones que de non-Autochtones qui occupent des emplois subalternes.

Autre fait significatif, la population autochtone, qui s'élève à 1,4 million, est beaucoup plus jeune que celle de l'ensemble du Canada. Au dernier recensement de 1991, 621 500 Autochtones étaient en âge de travailler. Il y en aura 300 000 de plus en 2006.

« On fait de gros efforts pour embaucher des candidats autochtones qualifiés, mais le problème maintenant est qu'on se les arrache, fait observer Mme Cowan. Je pense que toute cette question exige une approche très créatrice. Il y a une foule d'Autochtones en chômage et très peu de recruteurs qui s'intéressent à ce bassin de main-d'œuvre. »

L'éducation et la formation sont évidemment essentielles à la résolution du problème du chômage. Sur ce plan, les collectivités autochtones ont un écart considérable à combler, puisque seulement la moitié de leur population a terminé des études secondaires, comparativement aux trois quarts de la population canadienne.

L'innovation dont parle Mme Cowan doit s'exercer, selon elle, dans l'acquisition de compétences et le placement. C'est cette idée qui l'a amenée à s'associer à un partenaire en 1995 pour fonder ce qui est devenu l'Anokiiwin Group, entreprise qui compte maintenant des bureaux et 40 employés à Thompson et à Winnipeg.

« Jusque-là, j'avais surtout travaillé dans le secteur public comme directrice de la formation auprès des collectivités autochtones du Manitoba », raconte la femme d'affaires, qui avait été à l'emploi du ministère des Affaires du Nord du Manitoba et de la Régie de l'énergie du Manitoba. « Mes nombreuses années d'expérience dans le domaine m'ont permis d'adopter des formules créatrices à l'égard du développement des ressources humaines. Je demandais souvent à une de mes collègues s'il n'était pas préférable de délaisser l'approche générique en faveur d'une approche très personnalisée axée sur les besoins individuels. »

Les méthodes de formation de l'Anokiiwin adaptent les techniques d'apprentissage des adultes en général aux modes d'apprentissage propres aux cultures des différents groupes autochtones représentés par les participants. Des sages autochtones prennent part aux activités des programmes, et les évaluations se font au sein d'un cercle de partage qui renforce l'orientation communautaire du processus d'apprentissage.

Les cours de formation en gestion et en informatique sont parmi les plus populaires, mais l'Anokiiwin offre aussi de la formation professionnelle dans le fonctionnement de machinerie lourde, dans la conduite de camions et en menuiserie. En région, les emplois sont souvent rattachés au secteur des ressources et exigent des compétences dans les métiers de la construction, dans le tourisme et l'hôtellerie ainsi que dans les soins de santé. Dans les centres urbains, on recherche surtout des compétences techniques et administratives.

ADK Holdings génère des revenus de 38 millions de dollars

Les profits émanent des ressources naturelles.

Shane Parrish blague à peine lorsqu'il dit à ses collègues qu'un jour il placardera une immense affiche dans son bureau sur laquelle on pourra lire : « La terre, encore la terre, toujours la terre. Compris? »

À titre de directeur général d'ADK Holdings, établie à Fort Liard dans les Territoires du Nord-Ouest, M. Parrish supervise les activités quotidiennes d'un groupe de sociétés autochtones œuvrant dans le domaine des ressources naturelles, dont les revenus ont atteint 38 millions de dollars en 2000. Près de dix millions de dollars ont été versés en salaires, notamment aux travailleurs de la Première nation des Dénés d'Acho Koe qui ont touché une part importante de cette véritable manne.

« La relation que nous entretenons avec la terre nous apporte du travail. Tout est tributaire de la terre », explique M. Parrish, qui travaillait auparavant au Service de développement économique du gouvernement des Territoires du Nord-Ouest.

La relation d'affaires de la collectivité autochtone avec les ressources pétrolières et gazières de son territoire s'est officialisée de façon prémonitoire en 1976, par la création de Beaver Enterprises Ltd. Beaver a d'abord entrepris de gros travaux de construction pour les sociétés d'exploration de gisements, puis a ajouté au fil des ans un service de camionnage et des services d'hébergement et de restauration sur les chantiers.

Beaver, qui demeure la plus grosse société d'ADK Holdings, prouve qu'il est possible, même pour une Première nation d'à peine 500 membres, de fournir à peu près tous les services connexes à l'exploitation du pétrole et du gaz. Toute une génération de jeunes employés d'ADK Holdings a reçu une formation et a trouvé du travail dans la construction de routes, l'opération de machinerie lourde, le camionnage et le transport automobile, l'exploitation de stations-service et la maintenance de chantiers pouvant héberger jusqu'à 1 000 personnes.

« Nous avons des employés très compétents, ajoute Shane Parrish. Aussi, c'est un peu notre faute si nous manquons de main-d'œuvre locale parce que nous consacrons beaucoup d'énergie à négocier des contrats. »

Le dynamisme commercial de la collectivité autochtone saute aux yeux. Des partenariats pour des activités de forage, un service d'hélicoptères et des projets d'arpentage font actuellement l'objet de transactions avec Westcoast Energy et Shih Energy Transmission, en vue de l'acquisition de parts dans des pipe-lines. De récentes fusions et acquisitions effectuées avec Chevron et Texaco compliquent les négociations entamées, mais ADK Holdings en a vu d'autres et ne s'en laisse pas imposer.

Outre les parts dans les pipelines, les partenariats donnent lieu à une participation aux activités d'extraction, de traitement et de transport du gaz, qui pourraient représenter plus de 30 millions de dollars en dépenses de fonctionnement.

ADK Holdings fait preuve d'une ambition bien nordique et veille à prendre le rôle principal qui lui revient sur la scène commerciale.

« Au cours d'un colloque qui a eu lieu le mois dernier, nous avons fait valoir que, grâce aux relations que nous entretenons maintenant avec les compagnies et les collectivités autochtones du Nord, nous avons acquis un savoir-faire dans le domaine des partenariats, dit M. Parrish. Il sera intéressant de pouvoir offrir des possibilités de partenariats à d'autres collectivités. »

Des négociations sur les activités de forage entre ADK Holdings et AKITA/SAHCHO Drilling Ltd., un de ses coentrepreneurs, sont en cours. Le forage permettra d'extraire du gaz des terres appartenant à ADK Holdings et à la Première nation des Kaskas au Yukon. « Nous posséderons 25 % des parts du puits no 58 d'AKITA, tout comme les Kaskas, poursuit M. Parrish. Nous avons décidé d'offrir ce marché aux Kaskas à notre propre initiative et nous entendons élargir notre champ d'activité. En effet, nous avons l'intention de prendre de l'expansion dans des domaines nouveaux et différents. »

Judy Kotchea, chef actuelle de la Première nation des Dénés d'Acho Koe, a adopté à l'égard d'ADK Holdings l'approche commerciale que son prédécesseur, Harry Deneron, chef pendant de nombreuses années, avait ardemment défendue. En ce qui a trait à l'exploitation des ressources dans le Nord, celui-ci avait l'habitude de dire : « Il ne faut pas compter uniquement sur les grandes sociétés; elles viennent prendre ce qui leur convient, puis elles disparaissent. » ADK Holdings connaît du succès parce qu'elle a réussi à rompre le cercle vicieux en concluant des ententes de participation à long terme.

C'est un bel exemple à suivre, mais Shane Parrish prévient tous les intéressés qu'il ne faut surtout pas croire que les pièces du casse-tête se mettent en place d'elles-mêmes. « Le chef Deneron connaissait les affaires et avait compris toutes les possibilités qu'offrait le domaine pétrolier, ajoute-t-il. Mais il faut savoir que les ententes sont difficiles à conclure dans le monde des affaires, dans le Nord comme n'importe où ailleurs, et qu'il n'est pas facile de réussir pour une collectivité autochtone. Tout s'est bien déroulé pour ADK Holdings parce que nous avons compris et appliqué les règles du jeu, et que nous ne nous étions pas bercés d'illusions. »

Le Canada à l'œuvre pour renforcer le savoir-faire des entreprises autochtones

Le développement socioéconomique demeure l'objectif prioritaire.

L'autosuffisance, la confiance en la collectivité et un objectif bien précis unissent les peuples des Premières nations et les Inuits au Canada depuis des générations.

Ces mêmes caractéristiques aideront les peuples autochtones à relever des défis et à saisir des occasions qui s'offrent à eux à l'aube du nouveau millénaire.

Pour Affaires indiennes et du Nord Canada, le défi est de donner une formation aux collectivités autochtones et de créer des occasions pour qu'elles puissent croître et devenir prospères.

Robert Nault, député de la circonscription de Kenora-Rainy River dans l'Ouest ontarien, dirige Affaires indiennes et du Nord Canada. Il a la responsabilité de fournir, au nom des Premières nations et des Inuits au Canada, le cadre et les outils nécessaires afin de relever tous ces défis.

« À mon avis, pour être prêt à affronter l'avenir, nous devons continuer de développer le secteur économique des Premières nations et des Inuits, déclare le ministre Nault. Nous devons faire en sorte que les jeunes Autochtones aient un brillant avenir qui les attend, un avenir qui les encouragera à répondre d'eux-mêmes à leurs propres besoins et qui leur offrira davantage d'occasions d'affaires.

« Nous ne pouvons nous permettre de répéter les erreurs du passé. Nous devons mettre en place un climat économique qui permettra aux jeunes de cheminer sur la voie du succès, et nous devons nous y mettre dès maintenant. »

Le ministre porte une attention particulière à quelques statistiques convaincantes ayant trait aux jeunes des Premières nations et aux jeunes Inuits.

Dans les collectivités autochtones, 50 % de la population a moins de 25 ans, une proportion qui augmente d'année en année. De plus, un nombre croissant de jeunes poursuivent des études postsecondaires. Aujourd'hui, on compte plus de 27 000 élèves inuits et des Premières nations inscrits à divers collèges et universités au Canada.

« Les jeunes Autochtones d'aujourd'hui constituent la génération d'Autochtones la plus instruite jamais vue. Ils sont bien formés et fin prêts à se tailler une place dans la nouvelle économie mondiale dont le savoir est le pivot, explique le ministre Nault. En outre, je crois que le reste du pays, tout particulièrement le domaine des affaires, commence à prendre conscience de cette réalité.

« Les entreprises comprennent que leur main-d'œuvre et leurs consommateurs de demain comporteront une part notable d'Autochtones. Aux quatre coins du pays, le secteur privé et les gouvernements provinciaux saisissent maintenant le potentiel et les avantages de cet immense bassin de main-d'œuvre et travaillent ainsi en étroite collaboration avec les collectivités autochtones », ajoute-t-il.

En plus des diplômés collégiaux et universitaires autochtones toujours plus nombreux sur le marché du travail, les entreprises autochtones se taillent une place dans presque toutes les sphères d'activité économique et sont prêtes à affronter la concurrence au sein de l'économie canadienne. À l'heure actuelle, plus de 20 000 entreprises autochtones sont enregistrées au Canada.

« De nombreuses collectivités autochtones cherchent des occasions d'affaires et ne craignent pas d'affronter leurs concurrents, que ce soit à l'échelle régionale ou internationale. Auparavant, l'une des plus grandes difficultés que devaient surmonter les entrepreneurs autochtones était d'obtenir du financement. Dorénavant, grâce aux nouveaux programmes mis sur pied en collaboration avec le gouvernement du Canada, les entreprises autochtones peuvent se mesurer à d'autres entreprises dans le marché. »

Bien que les divers mécanismes de soutien financier, comme l'aide pour obtenir des capitaux de risque, aient permis aux entreprises autochtones de prospérer, le ministre admet qu'on doit faire davantage pour encourager le développement économique.

« Les entreprises autochtones veulent devenir de véritables partenaires dans les projets de grande envergure, explique le ministre Nault. Les collectivités inuites et des Premières nations joueront d'ailleurs un rôle de premier plan dans plusieurs grands projets d'exploitation des ressources naturelles qui commencent à prendre forme.

« Alors, pourquoi ne bénéficieraient-elles pas des avantages qui découlent, en règle générale, des investissements financiers? Non seulement seraient-elles gagnantes sur le plan financier, mais elles attireraient de nouveaux investissements en raison de leur plus grande stabilité.

« Tous les paliers de gouvernement doivent travailler avec les peuples autochtones et le secteur privé afin que ce potentiel devienne une réalité. Nous devons dialoguer et cerner les partenariats et les initiatives qui permettront aux Autochtones de participer davantage aux grandes activités régionales de développement économique et d'en tirer profit », ajoute le ministre.

Par ailleurs, M. Nault croit que les collectivités des Premières nations pourront véritablement répondre d'elles-mêmes à leurs besoins économiques, certes en profitant de programmes et de politiques de soutien gouvernementaux aux entreprises autochtones, mais surtout en tenant bien en main les rênes de leur destinée.

« L'autonomie et l'exercice des pouvoirs sont la pierre angulaire pour bâtir des collectivités stables et autosuffisantes qui peuvent participer pleinement à la croissance économique du Canada. Des recherches ont montré que lorsque les Premières nations établissent des institutions qui s'harmonisent à leur culture, des collectivités saines et fortes émergent, explique le ministre.

« Les collectivités autochtones devront administrer elles-mêmes la gamme complète des programmes locaux qui touchent la vie quotidienne comme les programmes d'éducation, de services sociaux, de logement et de transport.

« La façon dont les collectivités autochtones structurent leurs gouvernements et jettent les assises de leur capacité de fonctionner efficacement aura un effet à long terme sur leur viabilité et leur prospérité. Voilà pourquoi nous avons appuyé plus d'une centaine de projets de renforcement des capacités mis en œuvre l'an dernier dans le cadre de Rassembler nos forces : le plan d'action du Canada pour les questions autochtones, explique-t-il.

« Le résultat de ces efforts est l'établissement continu de nouvelles relations entre les gouvernements où la Couronne et les peuples autochtones ont totalement rectifié le tir de leurs interactions, leurs rôles et leurs responsabilités.

« La Couronne et les peuples autochtones entretiendront toujours une relation, mais nous devons repenser notre rôle pour que les collectivités autochtones mettent facilement en place leurs gouvernements qui les rendront plus indépendantes et autonomes, dit-il. J'espère que ces initiatives mèneront au fil du temps à des ententes d'autonomie gouvernementale. Mais nous ne pouvons attendre la signature de ces ententes pour faire avancer le dossier du sain exercice des pouvoirs.

« Nous devons trouver des moyens pour qu'Affaires indiennes et du Nord Canada soit prêt à appuyer le changement partout où le besoin et la volonté de le faire se manifesteront, dit-il.

« Par exemple, en travaillant en étroite collaboration avec les chefs de l'Alberta à la question de la responsabilité des gouvernements autochtones envers leurs citoyens, ajoute le ministre, nous sommes en train de faire un virage important dans le dossier de la responsabilité.

« En Colombie-Britannique, nous avons préparé un atelier sur le renforcement des capacités pour nos agents en contact avec le public, qui avait été conçu dans le but de consolider les gouvernements autochtones de même que les citoyens autochtones », soutient le ministre Nault.

Le ministre estime que l'accès aux capitaux est le principal obstacle à l'édification de l'économie autochtone.

« Surmonter cet obstacle est essentiel pour créer des emplois et briser le cycle de dépendance qui existe encore dans trop de collectivités autochtones, affirme-t-il.

« En travaillant avec les gouvernements des Premières nations, des provinces et des territoires, le gouvernement du Canada est déterminé à relever ce défi.

« Depuis l'année 2000-2001, j'ai réorienté les priorités de mon ministère pour affecter 75 millions de dollars de plus au développement économique stratégique, somme qui sera de 100 millions de dollars l'an prochain. Ces fonds s'ajouteront aux budgets des initiatives qui soutiennent la promotion du développement économique et la création d'emplois des Premières nations, ajoute le ministre.

« Nous avons annoncé une initiative de cinq millions de dollars qui donnera des garanties aux entreprises et aux entrepreneurs autochtones.

« Le Fonds de garantie contractuelle pour Autochtones s'appuie sur le savoir-faire des institutions financières autochtones qui connaissent et comprennent le milieu des affaires autochtones. Ce fonds est le premier en son genre au Canada. »

Somme toute, le ministre Nault a confiance en l'avenir. « La route sera longue, mais la destination en vaut la peine. Nous savons que nous recevrons des récompenses formidables si nous partageons équitablement les possibilités et les outils de la réussite avec le plus de gens possible, déclare le ministre Nault avec enthousiasme. En travaillant en partenariat avec les peuples autochtones, les provinces, les territoires et le secteur privé, je suis convaincu que nous pourrons bâtir un meilleur avenir pour tous les Canadiens et Canadiennes. »

La Première nation d'Osoyoos, experte en viticulture

Difficile de stimuler le développement économique en l'absence d'une gestion efficace des affaires publiques, de partenariats bien ciblés et d'un accès au financement.

À la tête de cette liste, la Première nation d'Osoyoos, qui vit dans la vallée de l'Okanagan, en Colombie-Britannique, ajoute un autre élément essentiel : une détermination à toute épreuve.

« Les Autochtones devraient pouvoir être maîtres de leur destinée », avoue le chef Clarence Louie, un dirigeant dévoué à qui l'on doit une réussite retentissante. « Si une collectivité se prononce en faveur d'un projet par voie de scrutin, pourquoi irait-on à l'encontre de sa décision?, poursuit-il. Il est temps que les Premières nations gèrent leurs propres affaires. Laissons-les apprendre de leurs erreurs. N'est-ce pas là le mode d'apprentissage universel?

« La collectivité ne doit pas mettre ses membres sous le joug de la dépendance. Elle doit leur offrir d'intéressantes possibilités et leur donner la chance d'accéder à l'autonomie. » Prononcées par le chef Louie, ces paroles empreintes de détermination figurent en tête de chaque document que publie l'Osoyoos Indian Band Development.

Les idées du chef Louie, notamment celle de mettre les terres de la réserve en garantie, trouvent rarement preneurs au sein des collectivités autochtones. Maintenant que la Première nation d'Osoyoos exploite dix entreprises, notamment un établissement viticole de première qualité, M. Louie trouvait opportun de donner écho à son mot d'ordre, soit inciter la collectivité à agir de son propre chef.

Satisfait des réalisations accomplies par M. Louie, le Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones lui a décerné le prix du promoteur économique autochtone de 2000. Lors de la remise des prix, le chef n'a pu passer sous silence le fait qu'il n'y a pas si longtemps, on n'aurait pas pu présager un tel retournement de la situation.

« En 1994, à l'instar de la plupart des collectivités autochtones au Canada, notre Première nation n'arrivait pas à générer des recettes suffisantes pour surpasser les subventions fédérales, expliquait-il, lors d'une conférence tenue à Yellowknife. Quelle fierté de constater qu'aujourd'hui, à force de travail, nos profits sont sept fois supérieurs à la contribution que nous verse le gouvernement fédéral! »

Formée d'environ 370 membres, la Première nation exploite de puis plus de 30 ans le vignoble Inkameep, situé à même les terres de la réserve. Dès lors, la viticulture a marqué un tournant dans l'histoire de la Colombie-Britannique. La qualité des raisins cultivés dans les champs d'Osoyoos a notamment acquis une réputation mondiale, facilitant ainsi la conclusion d'une alliance avec un négociant en vins. L'établissement viticole qu'on est à construire s'étendra sur une superficie de 540 mètres carrés. La collectivité d'Osoyoos a bon espoir que, d'ici à deux ans, la première fabrique de vin autochtone sera en mesure de produire 25 000 caisses de vin et générera des recettes se chiffrant à plus de quatre millions de dollars.

« Du début à la fin, la Première nation a su adopter une attitude digne de mention, indique Chris Scott, agent de développement économique pour la Première nation d'Osoyoos. En effet, elle a fait montre de rigueur en appliquant les principes commerciaux. Il nous faut maintenant obtenir l'assentiment général à voir les collectivités autochtones exercer des activités dans lesquelles elles sont passées maîtres. »

L'expertise de la Première nation est confirmée dans de multiples domaines : en plus d'échafauder des projets de sensibilisation à l'environnement forestier, elle a pris les rênes d'un parc de véhicules de plaisance, d'une entreprise de construction, d'un club de golf et d'une résidence pour personnes âgées.

Lorsque le chef Louie s'adresse à un auditoire non autochtone, il tient à peu près ce discours : « Tout comme vous, nous avons le sens des affaires. Par conséquent, les buts que nous visons sont sensiblement les mêmes que les vôtres : nous aspirons à un avenir meilleur où règne un sentiment de bien-être. Nous souhaitons voir nos investissements fructifier afin de nous tailler une place dans l'économie locale et nous frayer un chemin vers la liberté. »

L'indépendance selon Sah Naji Kwe Wilderness Spa and Meeting Centre

Joyce et Moise Rabesca se sont toujours débrouillés sans salle de bain privée et sans l'aide de grandes sociétés de financement. Située sur la rive nord-ouest du Grand lac des Esclaves, dans les Territoires du Nord-Ouest, leur entreprise est tributaire de leur débrouillardise.

« En 1998, nous avons installé un petit campement de tentes à armature au bord du lac », se rappelle Joyce Rabesca, dont le conjoint vient de la collectivité voisine de la Première nation des Dogribs. Les gens connaissaient mon mari. Ils savaient qu'il pratiquait la chasse et la pêche depuis des années et qu'il travaillait comme guide dans la région. »

Cette camaraderie leur a été essentielle. Le couple a établi un commerce dans le domaine de l'hôtellerie en troquant les talents de pêcheur de M. Rabesca pour de vieilles boîtes de bois qui avaient servi à la construction.

« Le gouvernement nous refusait toute aide financière, fait remarquer Mme Rabesca. Les banques ne daignaient même pas prendre connaissance de notre demande puisque nous habitons dans le bois. Pour une entreprise privée, il est extrêmement difficile d'obtenir des fonds, à moins d'appartenir à une collectivité autochtone. »

Heureusement, les gens du Nord n'ont pas hésité à encourager l'entreprise aujourd'hui connue sous le nom de Sah Naji Kwe Wilderness Spa and Meeting Centre. Une argile marine spéciale venant du lac caractérise les soins thérapeutiques offerts au centre. En plus des soins, une salle de conférence pouvant accueillir 24 personnes est à la disposition des groupes.

Camp Ekwo, l'endroit voisin de celui où les Rabesca exploitent leur entreprise de chasse et de pêche, a assuré la rentabilité de l'entreprise pendant que le centre prenait forme. Précisons que la saison de la chasse au caribou, qui ne dure que de la mi-août à la fin septembre, attire plusieurs sportifs.

« C'est bien orchestré, très méthodique et mené de façon professionnelle. En outre, c'est une belle occasion d'affaires pour les Autochtones qui occupent des postes de guides au camp », de dire Mme Rabesca.

Entre-temps, le centre suscite de plus en plus d'intérêt aux quatre coins du continent. L'argile thérapeutique a retenu l'attention des médias des villes du Sud, tout comme le programme d'activités en milieu sauvage qui amène les invités dans la forêt pendant cinq jours pour leur apprendre à tendre des filets de pêche, à chasser le caribou, à cueillir des herbes médicinales et à fabriquer des raquettes.

Toutefois, les salles de bain sont toujours communes.

« Les gens du Sud nous envoient des demandes à la tonne, mais ils recherchent quelque chose de plus raffiné, affirme Mme Rabesca. Les gens du Nord, pour leur part, savent à quoi s'attendre. »

Lorsqu'ils apprennent que les clients du spa reçoivent leurs soins dans des tentes à armature, les néophytes des villes s'imaginent entassés dans de minitentes en nylon dont le plafond coule. Au lieu de ces installations rudimentaires, des pièces faites de toile robuste et équipées de planchers de bois recouverts de tapis offrent un confort qui surpasse les attentes de la clientèle.

Depuis quatre ans, les Rabesca cherchent une fois pour toutes à venir à bout des réticences de leurs clients potentiels.

En ce moment, le couple négocie avec des investisseurs asiatiques pour construire une installation en bois et en pierre haut de gamme qui pourrait recevoir jusqu'à 120 clients à la fois. Le projet devrait s'élever à quelque 13 millions de dollars et créer 50 emplois saisonniers.



Photo: Courtesy of Mi'kmaq-Maliseet Nations News

John Hamm, premier ministre de la Nouvelle-Écosse, Lawrence Paul, chef de Millbrooke et Robert Nault, ministre d'Affaires indiennes et du Nord Canada coupent le ruban pour souligner l'ouverture du Power Centre de la municipalité, le 11 janvier 2001.

Le secteur commercial de Millbrook : le fruit de la ténacité

John Hamm, premier ministre de la Nouvelle-Écosse, Lawrence Paul, chef de Millbrook et Robert Nault, ministre d'Affaires indiennes et du Nord Canada, coupent le ruban pour souligner l'ouverture du Power Centre de la municipalité, le 11 janvier 2001.

Le cœur de la réserve indienne de Millbrook bat au rythme des 20 000 véhicules qui la traversent tous les jours alors qu'ils empruntent l'une des autoroutes les plus achalandées de la Nouvelle-Écosse.

Depuis longtemps, on désire que les automobilistes s'arrêtent à Millbrook afin de voir les affaires prospérer. Un nouveau viaduc d'une valeur de 7,4 millions de dollars, dont la construction sera achevée au printemps, devrait inciter les voyageurs à faire un arrêt et ainsi conduire la collectivité sur la voie des affaires. D'ailleurs, les premiers détaillants sont déjà prêts à ouvrir leurs portes et d'autres leur emboîteront le pas.

« Il a fallu se battre pendant des années pour en arriver là, et ça se concrétise grâce aux efforts d'une Première nation dont le conseil et les membres se montrent dynamiques », indique Lloyd Johnson, agent de développement économique pour la Première nation composée de 1 100 membres, près de Truro.

Avant d'en arriver à la création d'un secteur commercial, maintenant connu sous le nom de Truro Power Centre, la collectivité a dû mener les négociations avec une main de fer sans perdre de vue son objectif tout en se frayant un chemin à travers une série de règlements complexes. Des fonds en provenance d'Affaires indiennes et du Nord Canada assurent la construction du viaduc dont l'entretien reviendra au ministère des Travaux publics de la Nouvelle-Écosse.

« Une fois le viaduc terminé, le centre n'aura sans doute pas son pareil dans le Canada atlantique en fait de visibilité en bordure de l'autoroute », de dire M. Johnson, qui croit que le projet peut attirer des détaillants du calibre de Costco, IKEA et Future Shop.

Bien que l'autoroute 102, construite en 1972, ait créé un lien important vers la région métropolitaine d'Halifax, elle a cependant divisé les terres de la réserve.

« Les camions empruntant cette route devaient traverser la collectivité », fait remarquer M. Johnson, en parlant de la résistance initiale des gens de Millbrook. Il ajoute que le conseil a agi sous la contrainte de Truro pour conclure l'entente permettant la construction de la route.

À l'époque, l'entente laissait peu de place au commerce le long de l'autoroute. À ce sujet, M. Johnson s'emporte : « C'est encore un sujet délicat pour moi... tout ce à quoi nous avions droit était des boutiques de paniers. »

Par ailleurs, puisque la voie rapide ne prévoyait que quelques échangeurs, la province s'est inquiétée des questions de sécurité et d'achalandage.

La négociation de ces sujets a pris des années, ce qui a incité les membres de la collectivité à encore une fois unir leurs efforts. En outre, un référendum a permis à ceux-ci de se prononcer majoritairement en faveur du projet.

« La province était très à cheval sur les normes de sécurité et nous avons franchi les étapes une à une, se rappelle M. Johnson. Et cela s'est fait aux frais de la Première nation. »

Une station d'essence Ultramar, un Tim Hortons et un dépanneur Sobeys compteront parmi les premiers commerces à s'établir. Le conseil croit que les entreprises autochtones s'implanteront beaucoup plus lentement que les multinationales.

C'est ce qui a rendu essentielle une entente selon laquelle le conseil de Millbrook prélèvera des impôts auprès des entreprises établies dans le secteur commercial. Il n'en coûtera pas plus cher que dans la plupart des secteurs des environs de Truro offrant les meilleurs tarifs.

Il a fallu, au cours des dernières années, modifier le libellé de la Loi sur les Indiens pour permettre un développement commercial du genre dans les réserves.

« Le fait de disposer d'un règlement municipal sur la taxation qui avantage la réserve constitue une nouveauté dans le Canada atlantique, mais c'est monnaie courante en Colombie-Britannique », ajoute M. Johnson, en faisant référence à une décision historique du milieu des années 80 résultant d'une requête formulée par une collectivité des Premières nations de Kamloops, en Colombie-Britannique, qui voulait disposer de droits de taxation.

Ces droits ont pris un caractère officiel en 1988, lorsque des modifications à la Loi sur les Indiens ont élargi les pouvoirs de taxation des Autochtones aux intérêts des Premières nations sur des terres cédées sous condition ou désignées, par exemple, une région commerciale aménagée sur un territoire de réserve. L'année suivante, la Commission consultative de la fiscalité indienne, qui devait travailler de concert avec les conseils des Premières nations aux questions entourant la taxation, a vu le jour.

« La loi fiscale s'appuie sur le budget, explique M. Johnson. Il faut démontrer que les recettes fiscales sont réinvesties dans l'infrastructure. »

Même une fois que le viaduc et la structure foncière seront en place, le succès du Truro Power Centre ne sera toujours pas assuré. Les pourparlers laborieux de la réserve de Millbrook auprès des représentants de Wal-Mart se sont soldés par un échec, car l'entreprise a finalement indiqué qu'elle préférerait occuper une propriété qui lui appartienne, ce qui est impossible dans la réserve.

« À plus grande échelle, dans le Canada atlantique, on craint d'établir des entreprises dans la réserve en raison des contraintes administratives, des questions politiques et des impondérables », commente M. Johnson.

La station d'essence, le dépanneur et la beignerie constituent tout de même un bon départ. Autour d'une tasse de café et à l'abri des voies achalandées de l'autoroute, les automobilistes seront à même de trouver un refuge de plus en plus familier dans la collectivité de Millbrook.

Arctic Beverages se spécialise dans un créneau exclusif

La seule concession autochtone de Pepsi au monde

Il y a dix ans, toute personne intéressée à posséder une entreprise apte à donner des maux de tête à ses vendeurs n'aurait pu trouver mieux qu'Arctic Beverages.

Le territoire de cet embouteilleur de Pepsi-Cola Canada couvrait le nord glacial du Manitoba ainsi qu'une petite portion glacée de la Saskatchewan, où l'on trouve des collectivités réduites, éloignées les unes des autres et coûteuses d'accès.

Or contre toute attente, un consortium de 55 Premières nations manitobaines représentant 92 000 Autochtones, s'est intéressé à l'achat de l'entreprise de Flin Flon en 1991.

« On jugea au départ que ce projet était impraticable et ne pourrait jamais voir le jour », se rappelle Marvin Tiller, président-directeur général d'Arctic Beverages et de son siège social, le Tribal Councils Investment Group (TCIG) du Manitoba.

M. Tiller, qui négocia l'achat d'Arctic Beverages, la première acquisition du TCIG, comprenait une chose qui avait échappé aux dirigeants du siège social de Pepsi, soit 80 % de la clientèle des produits d'Arctic Beverages seraient ceux-là mêmes qui investiraient dans l'entreprise de distribution par le truchement du TCIG.

La nouvelle société n'a pas tardé à se faire un nom, obtenant les droits de distribution dans l'actuel Nunavut ainsi que dans le nord de la Saskatchewan et de l'Ontario. Il y avait toutefois un problème difficile à régler : il fallait jusqu'à sept transporteurs pour faire une seule livraison dans ces régions éloignées, ce qui portait le coût d'une caisse de 24 canettes de Pepsi ou de 7-Up à 30 \$ pour les consommateurs de l'île de Baffin. Or l'entreprise prospérait malgré tout.

Et elle continue à prendre de l'expansion. Arctic Beverages a maintenant doublé ses ventes depuis l'achat initial et, ce qui est encore plus remarquable, elle a été nommée l'embouteilleur de produits Pepsi qui connaît la croissance la plus rapide au Canada.

« Nous sommes la seule franchise d'embouteillage autochtone de tout l'empire Pepsi, et la direction en éprouve une grande fierté », souligne M. Tiller.

Sean Post, directeur général d'Arctic Beverages, est d'accord : « Il a fallu faire preuve de persuasion pour les convaincre, mais ils sont maintenant nos plus chauds partisans », affirme-t-il.

Arctic Beverages a apporté des améliorations à son réseau de transport par route, par chemin de fer, par bateau et par avion, ce qui lui a permis de réduire le coût des bouteilles brisées. Mais son véritable secret réside dans le fait que l'entreprise fonctionne à l'inverse des ratios normaux de l'industrie, laquelle vend ordinairement 80 % de ses produits aux grandes chaînes nationales et le reste aux petits revendeurs indépendants.

Compte tenu du territoire que couvre l'entreprise, la majorité des détaillants d'Arctic Beverages sont de petits indépendants. Or comme nous l'avons vu, bon nombre de ces détaillants et de leurs clients se considèrent avec raison comme les premiers propriétaires de ces produits, ce qui suscite des dispositions favorables à l'égard de l'entreprise.

« Nos services de vente et de marketing emploient trois personnes et demie, fait observer M. Post. Si nous étions une entreprise plus traditionnelle, nous en aurions dix fois plus. »

Les deux hommes vantent les mérites d'une séparation rigoureuse entre la politique autochtone et les activités de l'entreprise. Parce que le TCIG préconise la participation des Premières nations à l'économie canadienne, M. Tiller tient à ce qu'on adopte toujours une approche commerciale aux problèmes de l'entreprise.

Comment expliquer le succès des initiatives du TCIG, comme l'achat d'Arctic Beverages?
Selon M. Tiller, il faut faire preuve d'une prudence scrupuleuse avant de se lancer dans une entreprise.
Vient ensuite, et toujours, une gestion solide.

« Il faut s'engager à fond, déclare M. Tiller. On s'expose à l'échec si on oublie ce principe ou si on prend les choses à la légère. »

Le brillant avenir de Yellowknife : les diamants

Selon le 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 4 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. de Calgary. « Nous faisons la finition d'un produit qui est extrait à partir des terres de la région. »

Pour obtenir ce 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 de 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 transige avec le monde minier de la région, notamment par la construction et le ravitaillement de baraquements et par des services d'extraction.

Quand on pense à la façon dont la collectivité a réussi à faire en sorte que les ressources enfouies sous la terre puissent, une fois extraites, se traduire en une occasion favorable à la surface, on pense notamment aux diamants.



David Lewis, fondateur de Taybridge Communications, soutient que les peuples autochtones peuvent devenir des chefs de file dans les domaines liés aux technologies de l'information grâce à une formation adéquate en sciences et en mathématiques.

Taybridge Communications suit les dernières tendances des technologies de l'information

David Lewis, fondateur de Taybridge Communications, soutient que les peuples autochtones peuvent devenir des chefs de file dans les domaines liés aux technologies de l'information grâce à une formation adéquate en sciences et en mathématiques.

Lorsqu'il étudiait en journalisme, David Lewis a été séduit par le Web et n'en a jamais démordu depuis.

« J'ai commencé à explorer le Web bien avant que tout le monde s'y intéresse et j'ai toujours voulu travailler à mon compte », déclare M. Lewis, entrepreneur âgé de 34 ans, qui vit à Taymouth, près de Frédéricton, au Nouveau-Brunswick.

C'est en 1992 que M. Lewis a commencé à exploiter à temps partiel Taybridge Communications, son entreprise de technologies de l'information, mais depuis trois ans, il s'y consacre entièrement.

Taybridge Communications s'occupe entre autres de la gestion de projets dans Internet, de la conception de sites Web et de la création de cédéroms pour une clientèle diversifiée provenant exclusivement des États-Unis. Le marketing de Taybridge est à toutes fins pratiques intégré au travail puisque celui-ci est effectué par Internet. C'est ainsi qu'à partir de sa petite ville, M. Lewis a pu dénicher des clients aussi variés qu'une entreprise de découpage à l'emporte-pièce de la Caroline du Nord et NetObjects Inc., un fabricant de logiciels de la Californie.

« Les technologies de l'information tiennent à la fois de la révolution industrielle et de la ruée vers l'or », ajoute M. Lewis, qui a grandi en Colombie-Britannique et qui a déménagé au Nouveau-Brunswick il y a neuf ans.

« La mentalité du chercheur d'or s'est calmée en avril dernier avec l'effondrement des titres de haute technologie. Les choses finissent toujours par se replacer et il n'en émanera que du bon. L'important est de s'organiser pour en profiter », poursuit-il.

Comme le genre d'entreprise de M. Lewis ne requiert qu'un modeste investissement en capital et lui permet de travailler à partir de son domicile, sa marge de profit éventuelle en sera accrue.

M. Lewis a aussi bénéficié de prêts d'environ 18 000 \$, provenant d'Entreprise autochtone Canada, une initiative d'Industrie Canada.

« Je tiens à offrir un service impeccable et très professionnel », précise M. Lewis, qui est convaincu que c'est par la qualité que les joueurs peuvent se distinguer dans le milieu compétitif des technologies de l'information.

Malgré l'agitation du marché, la demande de gens qualifiés en technologies de l'information demeure très forte au Canada. Pour les collectivités autochtones, cela représente à la fois une porte d'entrée et un défi de taille, car les mathématiques et les sciences n'ont pas toujours été valorisées dans les programmes d'études. En outre, le taux d'inscription est encore faible dans les domaines liés à la haute technologie.

Pour surmonter pareils obstacles, des efforts concertés de plusieurs organismes s'avèrent nécessaires, et, à cet égard, la Saskatchewan est un bon exemple. Le Saskatchewan Indian Institute of Technology offre un programme d'électronique qui a reçu l'appui d'Affaires indiennes et du Nord Canada, de Développement des ressources humaines Canada et de SaskTel.

Dans le cadre de ce programme, 23 élèves autochtones ont été sélectionnés en fonction de leur dossier scolaire, particulièrement selon les notes qu'ils avaient obtenues en algèbre et en physique au secondaire. Ils ont suivi une formation au Saskatchewan Institute of Applied Science and Technology, utilisant les installations et l'équipement de la compagnie de télécommunications SaskTel. Une fois leurs études terminées, ils se sont vu offrir un poste dans la compagnie.

Certains stagiaires resteront au service de SaskTel et d'autres chercheront du travail ailleurs ou poursuivront leur formation. Selon un rapport du Conference Board du Canada, ce programme fait beaucoup plus que simplement offrir une formation professionnelle; il permet aux jeunes qui y participent de devenir des modèles à suivre pour les autres.

Le rapport souligne entre autres que, depuis plusieurs années, les Autochtones en Saskatchewan ont eu tendance à se diriger vers l'enseignement, le travail social et les services de santé. Le recrutement en sciences et en mathématiques n'était pas une priorité pour les écoles de la Saskatchewan. Grâce à des initiatives comme le programme d'électronique, les parents autochtones de la nouvelle génération encouragent maintenant leurs enfants à étudier les sciences et les mathématiques, étant conscients de l'importance de ces matières.

SaskTel a entrepris des négociations avec des partenaires éventuels dans les domaines de la foresterie, des mines ainsi que du pétrole et du gaz afin que des programmes simi-laires soient mis en place dans ces secteurs. De grandes organisations comme le géant du papier Weyerhaeuser et le service public d'électricité SaskPower ont manifesté de l'intérêt pour ce programme.

Entre-temps, on envisage d'implanter le programme d'électronique à différents endroits en Saskatchewan afin de permettre à un plus grand nombre d'élèves d'y participer sans pour autant les déraciner de leur collectivité d'origine.

L'exemple de David Lewis et de Taybridge Communications prouve bel et bien qu'une fois les compétences acquises, elles peuvent nous être utiles à tout moment.



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 no 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.

Le First Nations Buying Group : l'union fait la force

«J'ai terminé mes études secondaires en 11e 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 de 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 affaire avec des grands noms, comme Xerox, Grand & Toy et la 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.

« 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, avaient choisi de s'établir au Manitoba. Dans la province, les collectivités des Premières nations investissent des millions de dollars dans la télécommunication, les fournitures de bureau et d'autres biens et services.

« C'est alors que je me suis demandé : "Pourquoi ne pas effectuer des achats collectifs en réunissant les ressources des 60 réserves établies ici?" », poursuit M. Birch. À ses yeux, la ville de Winnipeg représente la plus vaste réserve au Canada, puisqu'elle regroupe 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 la 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 de la province.

« À notre grande joie, le développement économique se trouvait au cœur des priorités du grand chef », explique M. Birch. Aussitôt, Rod 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 le 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.

La 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 Barry.

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? »

Des Bloods à la tête d'une entreprise de 67 millions de dollars

Ils sont venus de 15 pays différents pour assister à l'arrosage de champs agricoles au sud de l'Alberta, tout près de la frontière du Montana.

En effet, ces champs produisent des récoltes spéciales et de haute qualité qui feront le tour du monde.

Au centre de ces échanges internationaux inattendus se trouve le projet agricole des Bloods. Ce projet s'est déroulé sur plusieurs décennies et a vu passer de nombreux accords politiques avant d'être considéré comme un modèle autochtone de clairvoyance et d'innovation dans l'utilisation des terres de réserves.

« Nous avons planifié et mis en place le plus important projet d'irrigation au Canada », déclare Clayton Blood, directeur général du projet et l'un des 6 500 membres de la collectivité qui se partagent l'entreprise de 10 000 hectares, d'une valeur de 67 millions de dollars.

Le tournant de cette histoire de réussite a eu lieu en 1947, lorsque les autorités responsables des secteurs d'irrigation ont demandé à la collectivité de céder une partie de ses terres. L'administration voulait exploiter davantage le réservoir St. Mary's, au sud de Lethbridge, au profit des agriculteurs de la région. Les membres de la réserve ont accepté. En échange, l'administration allait les aider à irriguer une vaste étendue de terres leur appartenant.

« Les dirigeants de la collectivité se sont montrés très perspicaces, affirme M. Blood. Ils ont saisi l'importance de mettre en place un système d'irrigation dans la réserve et ont compris que la question de l'accès aux terres de la réserve était délicate sur le plan politique. »

D'autres rebondissements devaient s'ensuivre, avec le transfert, du gouvernement fédéral aux provinces, des responsabilités en matière d'irrigation, plusieurs remaniements des ententes originales avec les Bloods et une série d'études environnementales intensives. Finalement, en 1989, les gouvernements fédéral, provincial et de la Première nation se sont mis d'accord pour procéder à un développement en six étapes, réunissant un montant de 41 millions de dollars comme mise de départ.

Avec environ 80 % de la surface en service, les avantages à long terme du projet pour cette collectivité sont déjà manifestes. La location de terres fermes aux cultivateurs rapporterait aux Bloods environ 76 \$ l'hectare par saison, et les terres irriguées valent 370 \$ l'hectare, surtout avec les systèmes informatisés de pointe utilisés par les Bloods.

« Il ne s'agit pas seulement d'une affaire de main-d'œuvre non qualifiée, explique M. Blood au sujet des activités qu'il supervise. On y forme des travailleurs hautement qualifiés. »

Le succès a fait boule de neige. Lorsque la Banque de la Nouvelle-Écosse a exigé un engagement de dix ans de la part des fermiers avant d'octroyer aux Bloods les cinq millions de dollars nécessaires à l'achat de pivots d'aspersion dernier cri, les Bloods ont immédiatement fourni les garanties voulues. Jusque-là, l'obligation des locataires se limitait à deux saisons.

Les grands-parents de M. Blood étaient agriculteurs, métier qu'il pratique lui-même aujourd'hui en privilégiant une exploitation à valeur ajoutée. Les Bloods exploitent une entreprise commune avec le groupe TransFeeders de Calgary, qui a assuré la construction d'une usine de deux millions de dollars dans la réserve pour la transformation de la fléole des prés.

La fléole, une herbe fourragère à haute teneur en fibres, est estimée par les agriculteurs asiatiques. Elle est cultivée sur les terres irriguées de la réserve des Bloods, traitée et pressée à l'usine de la collectivité, expédiée par camion à Calgary et par chemin de fer à Vancouver, puis chargée à bord de navires porte-conteneurs. De là, le fourrage est acheminé vers Taïwan, la Corée et le Japon, ce qui atteste l'efficacité remarquable avec laquelle les Bloods savent gérer leurs terres.

Atanarjuat : l'Homme nu, le premier long métrage inuit

Il y a 20 ans, Zacharias Kunuk se rendait à Montréal avec quelques-unes de ses sculptures sous le bras. Il est revenu à Igloolik, sa collectivité natale au Nunavut, sans ses œuvres mais armé d'une caméra vidéo Sony Betamax.

Deux décennies plus tard, M. Kunuk termine à peine le tournage du premier long métrage canadien réalisé par des Autochtones, dans un milieu autochtone et en langue autochtone, l'inuk-titut.

« En 1996, nous avons commencé à écrire le scénario inspiré d'une légende inuite », déclare M. Kunuk, réalisateur chevronné de documentaires, âgé de 43 ans. Sa société de production, la Igloolik Isuma Productions, s'apprête à présenter son film dramatique Atanarjuat : l'Homme nu, réalisé au coût de deux millions de dollars, en collaboration avec le scénariste feu Paul Apak et le réalisateur Norman Cohn.

« L'histoire raconte l'une des célèbres légendes dont nous entendions parler lorsque nous étions enfants, poursuit M. Kunuk. Sept ou huit sages nous contaient le même récit, qui variait au gré des saisons. »

Ce récit d'aventure et de vengeance, dont l'action se situe cinq siècles plus tôt, atteint son point culminant quand Atanarjuat, un homme qui doit échapper à ses poursuivants, se sauve nu en courant sur le sol glacé de l'Arctique. Si l'histoire orale initiale renferme ses propres énigmes, les questions financières liées à la production d'un film de cette envergure à Igloolik semblaient, par moments, tout aussi insolubles.

« Chez Téléfilm Canada, les subventions versées aux productions canadiennes proviennent de trois enveloppes budgétaires, explique M. Kunuk, 64 millions de dollars sont destinés aux films de langue anglaise, 34 millions aux films de langue française et 2 millions aux films autochtones. Le soutien financier accordé à chacune des productions autochtones ne pouvait dépasser 100 000 \$. Il devenait alors impossible de concevoir un film avec un tel budget. » Après de sérieuses discussions, Téléfilm Canada a décidé d'accroître son financement. L'Office national du film avait déjà accepté de coproduire le film et la CBC s'était engagée à le télédiffuser. Le reste du financement provenait du gouvernement territorial, de l'Aboriginal Peoples Television Network et de diverses entreprises autochtones.

Le produit définitif, un long métrage d'une durée de 2 heures 41 minutes, connaît un succès inespéré et suscite déjà l'intérêt des organisateurs de festivals de film, de certains musées d'art et d'universités à l'échelle internationale. C'est dans ce genre d'endroits qu'il est possible de voir les petites productions d'Isuma. Les dates de présentation et de diffusion du film Atanarjuat au Canada seront fixées sous peu.

« Les accessoires, les vêtements, bref tous les objets nécessaires à la production du film ont été conçus ici à Igloolik », dit M. Kunuk, qui s'est lui-même chargé de distribuer les rôles et d'embaucher l'équipe technique.

Selon Norman Cohn, partenaire d'Isuma, outre le fait que les objets, le talent créatif et la main-d'œuvre soient tous issus du milieu autochtone, l'œuvre cinématographique produite est remarquable par ses qualités esthétiques et singulièrement différentes des films conventionnels nord-américains. C'est d'ailleurs cette particularité qui a amené le vidéaste new-yorkais à Igloolik, lorsqu'il a vu pour la première fois, il y a 15 ans, les courts documentaires télévisés produits par M. Kunuk.

« À mon avis, les Inuits utilisent la télévision d'une façon originale et ils savent raconter une histoire sans faire de pédagogie », d'affirmer M. Cohn. Ce dernier habite maintenant le Nunavut et c'est lui qui effectue pour la Isuma la majorité des voyages d'affaires dans les villes du Sud. « Ici, la télévision est différente de celle du reste de l'Amérique du Nord, où elle domine et où la parole occupe toute la place. »

Selon M. Cohn, la télévision parallèle axée sur la collectivité est presque disparue dans les années 80. Par contre, elle semble toujours être une réalité dans le Nord. « C'est ainsi que la Igloodik Isuma Productions a été fondée pour produire des émissions de télévision et des films qui respectent les principes de base, remarque M. Cohn. Ces principes comprennent l'identité culturelle et la production d'œuvres cinématographiques professionnelles axées sur la collectivité. » C'est dans ce même esprit que M. Kunuk et son travail ont évolué au fil des ans. Comme il avait développé un intérêt pour la photographie, M. Kunuk a travaillé de nombreuses années à la Inuit Broadcasting Corporation. Puis, il s'est rendu compte qu'il voulait raconter l'histoire des Inuits à sa manière.

De nombreux membres de la collectivité d'Igloodik croient qu'il est essentiel de conserver une certaine authenticité culturelle. Deux référendums ont été organisés dans les années 70 pour déterminer si on laissait la télévision s'infiltrer dans la région. M. Kunuk se rappelle : « Nous avons voté contre la venue de la télévision, car elle diffusait strictement en anglais. Pour cette raison, nos sages n'en voyaient pas l'utilité. »

« Je me suis procuré une caméra en 1981 parce que j'avais entendu parler qu'une personne d'une collectivité voisine, des Territoires du Nord-Ouest à cette époque, produisait des films vidéo à l'aide d'une caméra. C'est ce qui m'a donné envie d'immortaliser sur bande les voyages de chasse de mon père. À son retour, ce dernier s'assoyait à la table, une tasse de thé à la main, et nous racontait sa journée. »

Quelquefois, lorsque M. Kunuk visionne ses premières bandes vidéo, il remarque les enfants qui, le nez collé à la fenêtre, épient les scènes qui se déroulent au petit écran. Le tournage du long métrage à Igloodik a pris beaucoup de temps, mais M. Kunuk a toujours été convaincu qu'il était sur la bonne voie.

La station de Tin Wis offre ses services à un marché touristique

Dans une anse nommée Tin Wis, au sud de Tofino, sur la côte ouest de l'île de Vancouver, se trouvait autrefois un pensionnat pour les enfants des Premières nations. Il a été fermé en 1982 et, plus tard, a fait l'objet d'une enquête de la GRC sur des allégations de mauvais traitements.

Cette page noire de l'histoire locale a paradoxalement été écrite à l'un des plus beaux endroits au Canada, dans ce qui est maintenant la réserve du parc national Pacific Rim. Mais aujourd'hui, le rivage de l'anse est de nouveau tourné vers un avenir rempli de promesses pour les Autochtones.

Lorsqu'elle a repris possession de Tin Wis (« eaux calmes »), lieu de débarquement de ses ancêtres baleiniers, la Première nation des Tla-o-qui-ahts a jeté les bases d'une des entreprises touristiques autochtones les plus florissantes du pays.

Le Tin Wis Best Western Resort Lodge a récemment ajouté 86 chambres à son établissement et il produira quelque trois millions de dollars de revenu cette année. Près de 70 % du personnel d'été est d'origine autochtone, ce qui atténue le taux de chômage extrêmement élevé de la localité.

En outre, comme il intègre de plus en plus la culture autochtone à sa programmation et à son atmosphère, le centre de villégiature est en train de devenir une destination internationale dans cette région sauvage qui attire déjà plus de un million de touristes chaque année.

« La bannière Best Western est connue dans le monde entier », dit George Atleo, directeur adjoint autochtone en poste depuis l'ouverture en 1994. Ce dernier est actuellement en formation pour prendre la direction de l'établissement. « Notre collaboration avec la chaîne s'est avérée profitable pour nous, mais aussi pour elle », ajoute-t-il.

Bien des gens doutaient qu'un tel partenariat puisse même être négocié. Pour commencer, trouver les fonds nécessaires à la construction de l'établissement posait un énorme problème à la Première nation, vu que le terrain avait été constitué en réserve en 1991 et qu'il ne pouvait donc être donné en garantie.

Comme l'a expliqué Howard Tom, président du conseil d'administration de Tin Wis, c'était encore une terre de la Couronne, et aucune banque ne voulait avoir affaire à nous, pour des raisons de sécurité.

C'est pourquoi la Première nation a fait appel au conseil autochtone Nuu-chah-nulth, une assemblée de 14 nations dont les Tla-o-qui-ahts font partie. La société de développement économique Nuu-chah-nulth disposait d'un fonds de retraite qu'elle voulait investir. Lorsqu'elle a su que Tin Wis voulait obtenir une franchise de Best Western, le marché a été conclu.

Les membres de la Première nation des Tla-o-qui-ahts attribuent à la bonne administration de leurs dirigeants l'obtention d'une franchise dans la chaîne multinationale. Cette association a tout de suite conféré à l'établissement les avantages du marketing à l'échelle mondiale et une précieuse expertise opérationnelle. Peu d'organisations de l'envergure de Best Western auraient accepté une telle franchise ou auraient permis d'offrir des programmes tels que la narration d'histoires autochtones, des expositions d'œuvres d'art ou la préparation de mets autochtones.

« Best Western était un excellent choix, parce que c'est l'une des seules grandes chaînes qui laissent à ses franchisés la liberté d'exprimer leur identité propre », explique Lynden McMartin, le directeur général actuel qui prépare George Atleo à lui succéder.

M. McMartin, qui travaille dans le domaine hôtelier depuis 24 ans, précise que l'administration de Tin Wis favorise une orientation communautaire plutôt que des intérêts commerciaux plus étroits.

« Je ne suis pas placé sous l'autorité directe d'un propriétaire unique ou d'un petit groupe de propriétaires, fait-il observer. Je rends des comptes à un conseil d'administration, où trois des membres élus doivent être des Autochtones. »

Étant donné le succès que connaît l'établissement, qui accueillait jusqu'à 80 clients par jour en haute saison avant l'expansion récente, on a élaboré des plans pour l'aménagement d'une marina et l'exploitation d'une ferme forestière en coentreprise dans le voisinage. La Première nation accorde toutefois autant d'importance à la création d'emplois qu'aux revenus générés.

« Nous avons employé beaucoup de nos gens à leur sortie de l'école secondaire, raconte George Atleo. Nous les avons formés et ils ont travaillé à la vente, au marketing et à la réception. Hors saison, ceux qui restent avec nous retournent aux études et se perfectionnent en gestion. »

Selon M. Atleo, ce travail permet aux jeunes Autochtones qui viennent exercer un emploi d'été dans la restauration et l'entretien ménager de se fixer des objectifs personnels et de mettre un peu d'argent de côté avant de poursuivre leurs études à l'University of Victoria ou encore à l'University of British Columbia.

Au cours de l'été, le village voisin de Tofino quadruple sa population normale de 1 200 résidants. Des sondages menés dans différents pays européens, comme l'Allemagne, révèlent que plus des trois quarts des touristes sont intéressés à vivre une expérience culturelle autochtone.

Les entreprises autochtones au devant de la scène du Yukon

À mesure que se règlent les revendications territoriales au Yukon, un des objectifs prioritaires des Premières nations dans ce territoire, on voit des entreprises autochtones occuper le devant de la scène.

Selon Bruce Luznar, directeur général de Yukon Indian Development Corporation (YIDC), à Whitehorse, le développement économique chez les Autochtones est essentiel, car il produit les revenus nécessaires à l'autonomie gouvernementale.

« C'est également une question d'emplois, plus précisément la possibilité d'obtenir de bons emplois, ajoute M. Luznar. Aujourd'hui, il y a un bon nombre de membres des Premières nations qui travaillent dans des entreprises autochtones créées ici même ou qui occupent un poste au gouvernement. »

M. Luznar envisage cette croissance sous plusieurs angles. D'abord, on a entrepris de restructurer YIDC afin d'y inclure les 14 Premières nations au Yukon et 3 des collectivités dans le Nord de la Colombie-Britannique, ce qui permettra de former des coentreprises et de faire des investissements.

M. Luznar est également gestionnaire à Dana Naye Ventures, une société de financement autochtone qui vient en aide aux entreprises du Yukon. Il dirige en outre le développement économique de la Première nation de Carcross Tagish au Yukon.

L'homme d'affaires yukonnais s'est lancé dans une de ces entreprises modestes, mais non négligeables pour l'économie autochtone. Il s'agit de l'achat d'un centre de services regroupant une station d'essence, un restaurant, une laverie et un parc pour véhicules de plaisance. L'achat a été conclu en 1998 grâce à une subvention de 250 000 \$ offerte par Affaires indiennes et du Nord Canada, à un prêt de 250 000 \$ de Dana Naye et à un autre prêt de 300 000 \$ de la Première nation de Carcross Tagish, laquelle ne mêle pas l'administration publique et les affaires.

Connu sous le nom de Montana Services, le centre peut maintenant compter sur des recettes annuelles de plus de 1,5 million de dollars, ce qui dépasse de beaucoup les niveaux antérieurs. Si la rentabilité présente un degré élevé de priorité, elle ne constitue pas le seul objectif prioritaire.

« Il serait plus rentable de fermer Montana Services pendant quatre mois en hiver, indique M. Luznar, mais nous ne le faisons pas parce que nous offrons un service et que nous générons de l'emploi. »

D'autres régions du Yukon ont été témoins de la création de nouveaux projets. C'est ainsi que la Première nation de Kwanlin Dun a fait construire une station d'essence et un magasin à Whitehorse et que la Première nation de Selkirk a fait aménager le centre d'affaires communautaire de Pelly Crossing, qui regroupe des commerces en bordure de la route.

« Ce genre de commerce répondait à un besoin évident », fait remarquer Alex Morrison, membre de la Première nation de Selkirk et expert-conseil principal pour le projet.

« Mais il aura fallu entre cinq et sept ans pour mener ce contrat à terme. »

Les partenaires qui ont envisagé de participer au projet de 1,3 million de dollars de Pelly Crossing sont Affaires indiennes et du Nord Canada, Entreprise autochtone Canada, une initiative d'Industrie Canada, et le gouvernement du Yukon. On pouvait aussi compter sur les redevances que la Première nation tirait de l'exploitation du gaz naturel.

« C'est en fait le meilleur point de service en bordure de l'autoroute du Klondike, affirme M. Morrison.

« Je crois, poursuit-il, qu'il apportera des bénéfices à long terme à la Première nation de Selkirk et à la population du Yukon. Depuis 10 ou 12 ans, les choses se sont améliorées au Yukon, et Ottawa nous a transféré plus de responsabilités en qui a trait à l'exercice des pouvoirs par les Autochtones. »

De nos jours, fait observer M. Luznar, les Premières nations au Yukon éprouvent de la fierté à l'égard d'entreprises comme RAB Energy Group Inc., une société de six millions de dollars qui fabrique des fenêtres à vitrage isolant dans ses deux usines, l'une située à Whitehorse et l'autre à Anchorage, en Alaska. Il y a deux ans, huit Premières nations ont fait l'acquisition de l'entreprise. Celle-ci montre une bonne rentabilité et compte maintenant des gestionnaires autochtones qui gravissent les échelons de l'entreprise.



Le *Star Phoenix* de Saskatoon reconnaît le talent de journaliste et de producteur de films de Doug Cuthand, un résident de la Saskatchewan.

Gros plan sur la Saskatchewan

Le *Star Phoenix* de Saskatoon reconnaît le talent de journaliste et de producteur de films de Doug Cuthand, un résident de la Saskatchewan.

Bien que les gens de la collectivité aient tenté d'expliquer à Doug Cuthand que les films étaient tournés à Hollywood par des Blancs, ce dernier était convaincu que les Autochtones en Saskatchewan pouvaient en faire autant.

Et il avait raison de persévérer.

« Au fil des années, l'industrie cinématographique s'est taillée une place de choix dans la région », mentionne M. Cuthand, propriétaire de la Blue Hill Productions, établie à Saskatoon. « L'entreprise prospère et le travail me garde de plus en plus occupé. »

De fait, la réalisation de films a exercé une telle fascination sur la population de la Saskatchewan que M. Cuthand a dû souscrire à un emprunt à la Banque Royale pour couvrir en partie l'achat d'une caméra numérique de 30 000 \$. Ainsi, le producteur est en mesure de projeter des images de qualité à une fraction du coût.

« Mon expérience passée m'a appris que les banques étaient en général peu réceptives lorsqu'il était question de la production de films », avance-t-il, en laissant échapper un rire amical. Qui aurait pensé entendre pareils commentaires de la bouche de M. Cuthand?

Ce dernier s'est d'abord orienté vers le journalisme écrit avant de se laisser envoûter par la production de documentaires. Le mariage de ces deux genres l'a mené vers son succès, puisqu'en juin dernier, dans une même journée, on a reconnu officiellement ses talents dans ces deux sphères d'activité.

En effet, M. Cuthand a tourné un documentaire intitulé Circle of Voices, dans lequel il aborde la question des jeunes Autochtones en milieu urbain. Une telle réalisation lui a valu le prix de la meilleure production autochtone en anglais lors du Festival de la télévision à Banff. Au même moment, la Native American Journalists Association, à Fort Lauderdale, lui décernait un prix pour le meilleur article paru dans une publication non autochtone.

À la fin des années 60, ce membre de la Première nation de Little Pine a étudié les arts à la Simon Fraser University. « Déjà à cette époque, je prenais plaisir à raconter des histoires à mes camarades de classe, affirme-t-il. C'est donc sur les bancs d'école qu'a germé ma passion artistique. J'ai vraiment compris que mes histoires pouvaient prendre mille et une formes lorsque je me suis lancé dans la vidéo. »

M. Cuthand a amorcé sa carrière professionnelle en tant que premier rédacteur en chef à temps plein pour le Native People, un périodique publié en Alberta. Puis, dans les années 70, il a regagné la Saskatchewan afin de consacrer dix ans de sa vie à écrire sur les questions autochtones pour des journaux comme le Leader Post de Regina et le Star Phoenix de Saskatoon.

Les années se sont écoulées et, un jour, un théâtre autochtone a donné suite à un projet de production d'une vidéo. On a tôt fait de réaliser que M. Cuthand était tout désigné pour remplir le rôle de coproducteur.

Ce projet allait faire chanceler M. Cuthand dans ses convictions au sujet du théâtre, qu'il considérait jusqu'alors comme une rétrogradation à la presse. Au terme du tournage, l'artiste a ajouté à ses réalisations un documentaire d'une heure intitulé Theatre for Change, lauréat de plusieurs prix.

Qu'est-ce qui a inspiré M. Cuthand à baptiser son entreprise Blue Hill Productions? Un endroit sacré situé dans sa réserve natale. Depuis qu'il a créé son entreprise, il y a une douzaine d'années, M. Cuthand a assuré la production et la direction de plusieurs documentaires sur la vie autochtone. La critique a bien accueilli son travail. Ses documentaires sont projetés à des fins éducatives en plus d'occuper les ondes de l'Aboriginal Peoples Television Network. Lorsqu'en Saskatchewan, on préparait le tournage de Big Bear, une minisérie en deux épisodes présentée sur les ondes de Radio-Canada, la participation de M. Cuthand s'imposait d'emblée.

« À l'heure actuelle, le travail ne manque pas. Je participe à une foule de projets, tous d'inspiration autochtone », mentionne M. Cuthand. En ce moment, il prépare une série télévisée intitulée Coming Home. Durant 13 épisodes, on raconte l'histoire d'enfants autochtones, retirés à leur famille pour être placés dans des foyers d'adoption ou des centres d'accueil.

Le havre de bien-être où s'épanouit le producteur de films n'a pratiquement plus de frontières. Si la Blue Hill Productions est sollicitée sur la scène internationale, il en va de même pour son propriétaire, qui est appelé à faire figure dans le milieu culturel un peu partout dans le monde. En effet, M. Cuthand a été invité l'année dernière à participer au festival du film autochtone de l'Australie.

Par ailleurs, il nourrit actuellement d'autres projets, qu'il compte concrétiser sur l'autre continent.

« Le monde du cinéma est tout à fait fascinant, dit-il, avec un enthousiasme débordant. Comme cette industrie a pris une envergure internationale, j'ai bien l'intention de faire mes preuves partout dans le monde. »

Il y a 30 ans, en pleine région forestière, une scierie faisait ses débuts

Voilà près de 30 ans, grâce à la construction en forêt d'une scierie mobile, les Autochtones de Rainy River faisaient un pas modeste mais décisif sur la voie qui mène à l'autonomie.

« Tout a commencé à la fin des années 60 », raconte Jim Leonard, chef de cette Première nation vivant à l'extrême ouest de l'Ontario, juste au nord de la frontière du Minnesota.

« Comme bien d'autres Premières nations un peu partout au pays, nous comptons de nombreux chômeurs. Plusieurs des nôtres allaient aux États-Unis pour travailler dans des chantiers forestiers ou ailleurs. La collectivité était très pauvre. »

Aujourd'hui, les affaires tournent rondement. La scierie Manitou (mot qui signifie « esprit » en ojibway) s'est agrandie en 1974 et a depuis lors per-cé, surtout aux États Unis, des marchés de produits de bois à valeur ajoutée, tels que les panneaux de lambrissage et les matériaux à parquet. L'exploitation suffit pour solliciter les ressources forestières de la collectivité, qui compte 23 kilomètres carrés et environ 250 membres.

« Aujourd'hui, nous gérons une entreprise rentable, entièrement informatisée, avec des séchoirs à bois et des raboteuses, dit le chef Leonard. L'en-treprise emploie entre 30 et 40 personnes en période de pointe pendant l'été et comprend deux quarts de travail. Aussi, environ 25 personnes y travaillent au cours de l'hiver. »

Le pivot du succès de la scierie, croit-il, est l'expansion graduelle de son champ d'activité, la formation des membres de la Première nation de Rainy River ainsi que de solides relations entre le conseil et les municipalités environnantes.

L'assise solide sur laquelle repose cette entreprise a entraîné la création de nouvelles sociétés. Au cours des cinq dernières années, tout particulièrement, une pisciculture d'esturgeons ainsi qu'une usine de fabrication de fenêtres dans la collectivité, toutes deux situées à Rainy River, ont vu le jour.

« Notre taux de chômage est maintenant nul. Tous ceux qui veulent travailler peuvent le faire, affirme le chef Leonard. Notre liste de paie comprend entre 80 et 90 personnes. En pleine saison, nous sommes obligés de recruter des gens de l'extérieur de la collectivité. »

« L'idée de créer de nouvelles sociétés est venue directement des membres de la collectivité autochtone », explique le directeur général des entreprises de Rainy River.

« La pisciculture ne visait d'abord que la protection de l'esturgeon ici, qui fait partie de notre culture et qui est utilisé à des fins rituelles, de dire David Paul Achneepineskum. Les gens que nous ne devons pas laisser cette activité à d'autres, mais plutôt nous en charger nous-mêmes. »

La maturation des poissons pour le marché prendra encore plusieurs années, mais entre-temps Rainy River vend une part de ses alevins à d'autres entreprises.

D'abord une coentreprise, l'usine de fabrication de fenêtres est un autre exemple qui montre que la collectivité de Rainy River prend ses propres besoins en main.

« Le logement est un élément majeur de la vie des gens d'ici. Or Rainy River se voyait obligé d'acheter ses matériaux de construction ail-leurs, notamment à Winnipeg, affirme M. Achneepineskum, ce qui n'était vraiment pas avantageux pour nous. » Pour remédier à la situation, Rainy River a convaincu neuf Premières nations dans la région d'acheter des fenêtres provenant de leur usine de fabrication, lancée en 1995 à la suite d'une entente quinquennale avec une société manitobaine qui était propriétaire du quart de la compagnie.

« Le rôle de celle-ci était de transmettre les compétences et la technologie à nos gens », ajoute M. Achneepineskum en précisant que Rainy River est depuis devenu l'unique propriétaire de l'entreprise.

Entre-temps, la Première nation a décidé de partager son patrimoine culturel avec le monde extérieur grâce à la création d'un centre pour visiteurs près de l'emplacement des tertres Manitou. Ces monticules funéraires autochtones, dont certains mesurent 12 mètres de haut, se trouvent à Kay Nah-Chi-Wah-Nung (« lieu du long saut ») et marquent l'endroit où un ancien peuplement autochtone pratiquait certains rites.

Tel est le témoignage d'un nombre croissant de Premières nations : pour protéger le passé glorieux, il faut s'occuper de l'avenir.

Sur les bonnes tables de la Floride, la viande de caribou

Une recette de spécialités qui date de 4 000 ans et des produits qui doivent parcourir tout un continent pour aboutir dans l'assiette du client : voilà sur quelles assises la Nunavik Arctic Foods, une entreprise du Nord québécois, a bâti son ambitieux plan d'affaires. Les pâtés et les biftecks commercialisés par l'entreprise sont au menu de grands restaurants, situés aussi loin qu'au Colorado et en Floride.

La région du Nunavik, au Québec, s'étend sur une superficie de 666 000 kilomètres carrés au nord du 55e parallèle. Par conséquent, l'entreprise se trouve très éloignée de la majorité de ses clients. Elle est toutefois demeurée très près des anciennes traditions nordiques qui ont réussi à se tailler une place dans l'exploitation commerciale.

À l'instar de leurs ancêtres qui étaient les premiers habitants de l'Amérique du Nord, les chasseurs inuits partent à la chasse à la mi-février, une activité qui leur permet de tirer profit des ressources de leur territoire ancestral. Ils peuvent capturer jusqu'à 3 800 bêtes pour la Nunavik Arctic Foods, qui s'est dotée d'abattoirs mobiles. Les carcasses sont ensuite congelées et transportées par Air Inuit, une société sœur faisant partie de la grande Société Makivik. Cette dernière assure la gestion de plusieurs entreprises inuites de la région.

« La viande ne contient ni anti-biotiques ni hormones, sujet controversé de nos jours », dit Neil Greig, directeur général du bureau de la Nunavik Arctic Foods, situé à Kuujuaq. L'entreprise a tout de même dû surmonter des difficultés depuis qu'elle a lancé son projet-pilote à l'hiver 1996-1997.

« L'exploitation du caribou est une activité restreinte, et l'abattage des bêtes est très coûteux, remarque M. Greig. Nous canalisons une grande partie de notre énergie à promouvoir nos produits dans le cadre d'événements commerciaux, tels que les foires alimentaires. Notre travail allie commercialisation du produit et sensibilisation du public. »

Étant donné l'imprévisibilité de la migration annuelle du cheptel, l'entreprise peut difficilement assurer à sa clientèle une production de viande suffisante et constante. De plus, le prix élevé des produits restreint les acheteurs à une clientèle haut de gamme, comme les centres de villégiature de Banff et Vail ainsi que des bateaux de croisière.

Traditionnellement, notre clientèle ne réclamait que les pièces de choix provenant des quartiers arrière charnus du caribou. Après avoir mis beaucoup d'efforts à la préparation et à la promotion de nouveaux aliments comme la viande hachée, les saucisses et le pâté de caribou, l'entreprise offre maintenant des produits concoctés à partir de toutes les pièces de viande de l'animal.

La Nunavik Arctic Foods génère des profits plutôt modestes. Toute-fois, elle embauche 40 Inuits pendant la période de chasse.

« Les occasions d'emploi se font rares dans la région, note M. Greig. De plus en plus de résidents de la localité participent aux activités de la Société, et j'en suis très heureux. Nous avons atteint notre objectif. »

Mise sur pied à la suite de la promulgation d'une loi par l'Assemblée nationale du Québec en 1978, la Société Makivik avait pour mandat la création d'emplois dans la région du Nunavik. En plus de prévoir la création d'une société axée sur le développement économique, la Convention de la Baie James et du Nord québécois, signée trois ans plus tôt, marquait un tournant décisif dans le règlement des revendications territoriales des Autochtones au Canada.

La diversification, le secret du succès des entreprises Kitsaki

Si l'on se réfère aux normes commerciales habituelles, Harry Cook n'a rien d'un employeur conventionnel. En effet, il ne peut retenir sa joie lorsqu'un de ses employés décroche un emploi meilleur que celui qu'il occupe au sein de son entreprise.

Pas étonnant qu'en faisant preuve d'un tel humanisme, M. Cook exerce actuellement son sixième mandat à titre de chef de la collectivité autochtone de Lac la Ronge, qui vit au nord de la Saskatchewan, plus précisément à 250 kilomètres au nord de Prince Albert.

Il y a 20 ans, la collectivité autochtone créait la Kitsaki Development Corporation. À l'époque, rien ne laissait présager que la société éclipserait d'autres entreprises ou coentreprises prospères œuvrant dans les domaines du transport routier, de l'assurance, de l'exploitation minière et forestière, de l'alimentation et de l'hébergement. Par contre, il était facile de prévoir que la Kitsaki Development Corporation apporterait un certain élan à l'autonomie, à la formation et à la création d'emplois au sein de la collectivité.

« Notre objectif : ouvrir des débouchés pour les membres de la collectivité, indique le chef Cook, âgé de 57 ans. Nous tentons de sensibiliser nos membres à l'importance d'acquérir la formation et les compétences nécessaires pour défier la concurrence sur le marché mondial de l'emploi. »

La Kitsaki Development Corporation, appelée aujourd'hui la Kitsaki Management Limited Partnership, offre des services fort diversifiés. En mettant judicieusement à profit le Programme fédéral d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, la société Kitsaki s'est alliée à une foule d'entreprises de taille. Les partenariats stratégiques et prospères qu'elle conclut s'étendent bien au-delà des limites régionales.

En plus de contracter des alliances, la collectivité cherchait à entretenir une relation de collaboration avec le plus d'intervenants possible. « Nous travaillons avec des syndicats. D'ailleurs, trois de nos entreprises sont syndiquées », fait remarquer Ray McKay, président-directeur général de la Kitsaki, membre de la collectivité de Lac la Ronge et ancien sous-ministre au sein du gouvernement provincial.

« Nous faisons affaire avec des entreprises établies au sein de la collectivité et entretenons d'excellentes relations avec les maires de la région. Nous épurons le répertoire de partenaires potentiels pour ne garder que des entreprises fructueuses connues à grande échelle. »

À titre d'exemple, la Northern Resources Trucking est issue d'un partenariat conclu entre, d'une part, la Kitsaki et d'autres collectivités autochtones de la province et, d'autre part, la Trimac Transportation, une entreprise de remorquage renommée en Amérique du Nord. Par ailleurs, en vue d'offrir des services à l'échelle provinciale, la Procon Mining and Tunneling a sollicité la collaboration de la Kitsaki et des Premières nations d'Athabasca, donnant ainsi naissance à la Keewatin Mining.

Sur le plan commercial, la Kitsaki aime la variété. Parfois, elle choisit de faire cavalier seul, en lançant notamment des entreprises comme la Kitsaki Meats, qui commercialise des collations nutritives. D'autres fois, elle ne s'associe qu'à des entreprises autochtones; la création de la First Nations Insurance Services illustre parfaitement cette façon de faire.

M. Cook fait preuve de ce même éclectisme dans son bagage d'expérience : il a habité Regina pendant un certain temps, a pratiqué le métier de soudeur professionnel, a construit des maisons et a travaillé à son propre compte.

« C'était un style de vie qui me plaisait beaucoup, avoue-t-il. Je sais que plusieurs membres de la collectivité comprennent la raison d'être de la Kitsaki et qu'ils sont en mesure d'apprécier les occasions qui leur sont présentées. »

Que ce soit en exportant du riz sauvage vers le marché européen ou en offrant à 100 membres de la collectivité une formation professionnelle en foresterie, la Kitsaki prendra certes de l'expansion. Et le chef Cook est tout à fait conscient que les besoins de la collectivité se multiplieront au rythme de cette ascension.

« Les écoles de la collectivité accueillent des enfants de la maternelle à la 12e année, dit-il. Nous veillons également à l'éducation post-secondaire. Toute personne ayant la capacité de réussir se voit fortement encouragée à poursuivre des études supérieures. »

Le conseil de la Première nation d'Athabasca conclut une entente historique

Les Premières nations au nord-est de l'Alberta tirent profit de l'expansion pour l'exploitation des sables bitumineux, d'une valeur de 25 milliards de dollars.

Pour la première fois de leur histoire, les Premières nations au nord-est de l'Alberta s'assurent de sonder toutes les possibilités que leur offre le boom pétrolier.

Le conseil de la Première nation d'Athabasca, qui représente cinq Premières nations, a su trouver le filon des travaux d'expansion de l'ordre de 25 milliards de dollars pour l'exploitation des sables bitumineux de l'Athabasca en concluant une entente historique avec quelques-unes des plus importantes multinationales au monde.

Au cours des prochaines années, alors que les diverses étapes du projet seront mises en œuvre, une véritable myriade de retombées positives jailliront, impacts que nul ne peut encore prévoir aujourd'hui. Reste que l'élément le plus important du projet est l'entente sans précédent de renforcement des capacités qu'a conclue le conseil d'Athabasca avec des géants comme Mobil Oil, Shell, Gulf, Syncrude Canada, Petro-Canada et Suncor Energy.

Les éléments clés de cette entente sont les suivants :

- Le soutien au renforcement des capacités des Premières nations en matière d'évaluation environnementale et de consultation à l'égard des projets sur les sables bitumineux;
- Des initiatives de formation et de création d'emplois pour les Autochtones dans le cadre du projet d'expansion;
- La mise en place d'une infrastructure sociale pour l'éducation et les soins de santé;
- La construction d'une infrastructure physique dans les collectivités des Premières nations;
- D'autres avantages à long terme, que les parties doivent encore déterminer, se feront sentir au-delà de la période d'extraction des sables bitumineux.

Les membres du conseil d'Athabasca n'ont jamais obtenu autant de concessions au cours des dernières décennies et les parties profitent au même titre des avantages qui découlent des ententes.

Comme les Premières nations du nord-est de l'Alberta veulent assurer la formation de leurs membres et la création de nouveaux emplois, leurs partenaires du secteur privé ne peuvent que trouver leur intérêt en perfectionnant les compétences professionnelles de la population autochtone active dont le taux de croissance est deux fois plus élevé que la moyenne nationale.

Le secteur privé sait qu'une bonne infrastructure sociale et physique est la clé de voûte d'une main-d'œuvre stable et que sans de bonnes consultations environnementales locales et une certaine compréhension de la culture autochtone, le projet d'expansion risquerait d'être sérieusement entravé ou bloqué.

« Nous avons connu passablement de difficultés et de crises de croissance au cours des dernières années », explique Marlene Poitras, première dirigeante du conseil d'Athabasca à Fort McMurray et membre de la Première nation crie Mikisew près de Fort Chipewyan.

« Comme tout ça est nouveau pour nous, nous ne pouvions prévoir tout ce qui en ressortirait. Nous n'avons pas encore passé toutes les questions en revue », a-t-elle ajouté.

Néanmoins, les succès remportés par le conseil de la Première nation d'Athabasca jusqu'à maintenant lui ont valu les éloges de ses partenaires, du gouvernement fédéral et des Premières nations.

La société Syncrude Canada a souligné que la participation de la société Alberta-Pacific Forest Industries aux efforts de renforcement des capacités montre que l'entente outrepassa les limites sectorielles dans le but d'assurer aux Premières nations des avantages durables.

« Nous ne voyons pas cette entente comme un accord unique ou ponctuel », a déclaré Phil Lachambre, vice-président de Syncrude, au conseil d'Athabasca. Il a ajouté que les plans prévoyaient des activités économiques qui iraient bien au-delà de l'extraction des sables bitumineux.

Affaires indiennes et du Nord Canada allouera jusqu'à 750 000 \$ d'ici 2001 aux projets de développement économique et d'amélioration des infrastructures des Premières nations dans la région, car le gouvernement est convaincu que le projet d'expansion des sables bitumineux permettra aux collectivités autochtones de mieux subvenir à leurs propres besoins.

L'entente s'est concrétisée grâce aux efforts déployés par le bureau régional de l'Alberta d'Affaires indiennes et du Nord Canada. Le bureau régional, qui a travaillé de très près avec le gouvernement provincial, a cerné les possibilités de développement économique et de construction d'infrastructure pouvant contribuer à l'expansion.

Mme Poitras, reconnue pour travailler d'arrache-pied, a toujours entretenu d'excellentes relations avec les divers chefs, ce qui lui a permis de devenir la directrice générale du conseil de la Première nation d'Athabasca en 1997. Elle croit que la sincérité de chacune des parties négociatrices a conduit à l'entente.

« Les disparités sautaient aux yeux, mais la volonté de travailler conjointement a eu le dessus », explique Mme Poitras, dont les grandes qualités professionnelles la placent parmi les modèles de plus en plus nombreux que voudront imiter les jeunes femmes autochtones. « Nous avons toujours réussi à régler toutes les questions en arrivant à un consensus et à une bonne entente. »

Le chef Jim Boucher, président du conseil d'administration du conseil de la collectivité autochtone d'Athabasca, estime que les membres de l'organisation ont négocié avec sept entreprises une liste d'ententes fort impressionnantes, dont cinq ayant trait à l'environnement et quatre sont d'ordre socioéconomique.

Le chef Boucher croit que l'entente de renforcement des capacités mènera à la création d'emplois pour les membres des Premières nations, à des occasions d'affaires, à des projets de conservation de la culture, à un plus grand respect des connaissances autochtones en matière d'environnement et à bien plus encore. En contrepartie, les sociétés pétrolières ont tissé de solides liens avec les collectivités, ont obtenu un moyen d'aller de l'avant sans retards inutiles et ont une meilleure compréhension de la situation qui leur permettra de planifier en toute connaissance de cause.

Tout le monde sort gagnant de ces nouvelles relations. Les sociétés de la région d'Athabasca pensent maintenant aux peuples autochtones avant d'entreprendre quoi que ce soit. Il en est de même des collectivités autochtones; elles ne commencent rien sans d'abord penser aux sociétés. Lorsque nous avons demandé à Leonard Black, un jeune diplômé de l'école secondaire Chipewyan Prairie Dene, quels étaient ses objectifs de carrière, il a affirmé : « Je veux devenir opérateur de machinerie lourde et décrocher un emploi permanent chez Syncrude. »



Le nouveau gouvernement territorial du Nunavut a eu besoin de 13 500 mètres carrés de bureaux et de 250 unités de logement pour ses employés, ce qui a représenté une injection de 130 millions de dollars dans l'économie locale.

Un partenariat sert de modèle aux populations autochtones

Le nouveau gouvernement territorial du Nunavut a eu besoin de 13 500 mètres carrés de bureaux et de 250 unités de logement pour ses employés, ce qui a représenté une injection de 130 millions de dollars dans l'économie locale.

La récente création du territoire du Nunavut, le 1er avril 1999, a donné lieu à un partenariat entre les secteurs public et privé de la région de l'Arctique, qui sert désormais de modèle aux nations circumpolaires du monde.

On prévoyait que le gouvernement territorial aurait besoin de 13 500 mètres carrés de bureaux ainsi que de 250 unités de logement pour ses employés, répartis dans 11 collectivités de l'Arctique. Le défi s'est transformé en une belle occasion qui a donné naissance à une grande société de plus de 130 millions de dollars d'actif au Nunavut et a donné un sérieux coup de fouet à l'économie locale inuite.

« L'objectif principal était de maximiser les retombées économiques dans le Nord », explique Ernie Bies, gestionnaire du projet pour Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, organisme de consultation technique auprès d'Affaires indiennes et du Nord Canada.

« Nous aurions pu faire appel à des entreprises de construction du Sud, mais elles n'auraient pas fait le même usage des ressources locales », ajoute le fonctionnaire d'Ottawa.

L'entente de partenariat pour ce projet de quatre ans a été conclue en 1996, entre le gouvernement du Canada et la Nunavut Tunngavik Inc., société de développement économique des Inuits de la région, dans le cadre de l'accord sur les revendications territoriales portant sur la création du Nunavut. Pour édifier les structures, on a créé la Nunavut Construction Corp. (NCC), issue de la fusion de quatre entreprises du Nunavut.

« Nous avons appliqué une stratégie d'investissement locale, explique M. Bies. Nous avons jugé préférable de louer les locaux de la NCC, afin de réduire le coût initial pour la Couronne et d'accroître les avantages pour le partenaire du secteur privé qui s'en porterait acquéreur et les entretiendrait. »

Ayant obtenu une promesse d'occupation des futurs locaux gouvernementaux, les dirigeants de la NCC ont fait plusieurs fois la navette entre Iqaluit et Toronto pour appuyer le projet.

« Un des objectifs de notre société consistait à obtenir plus de 130 millions de dollars des gros établissements financiers pour mener à bien le projet », raconte Tagak Curley, président inuit de la NCC (devenu le Nunavut Investment Group). Il a commencé seul, mais a dû embaucher 600 personnes à plein temps tout au long du projet.

« Cela a créé un précédent à Bay Street », poursuit M. Curley, qui avait retenu les services de la firme de consultants KPMG pour l'assister. « Nous n'avions aucune garantie gouvernementale, mais nous avons en poche des baux de 20 ans avec le gouvernement fédéral, ce qui constituait une garantie solide pour le financement. »

« L'engagement que la NCC a obtenu du gouvernement à l'égard du plus gros projet d'investissement jamais vu au Nunavut a été bien mérité, ajoute M. Curley.

« Il a fallu négocier, précise-t-il. Ça ne s'est pas fait tout seul. Nous avons dû présenter une proposition parfaitement viable et un solide plan d'affaires. »

Les structures de la NCC ont été érigées à un coût inférieur aux prévisions et achevées en mars dernier, soit un an avant la date prévue. Mais le plus important, c'est la façon dont ces travaux ont été menés et les répercussions qu'ils ont sur l'économie locale.

« Auparavant, les grandes entreprises de construction s'amenaient ici et embauchaient entre 10 % et 15 % de leur main-d'œuvre sur place, se rappelle Eugene Lysy, le vice-président exécutif de la NCC.

« Durant la première année, nous avons embauché 80 % de nos employés localement et nous avons mis en place un programme d'apprentissage. De plus, nous avons pu mener nos activités en demeurant compétitifs et en faisant participer le secteur privé du Nord. »

M. Curley ajoute : « Dès le début, nous avons embauché un spécialiste de la main-d'œuvre et de la formation qui travaillait avec les collectivités et savait déjà assez bien qui était intéressé à suivre de la formation. Nous ne voulions pas de main-d'œuvre non qualifiée. »

« Certains de nos employés occupent maintenant des postes permanents au gouvernement ou dans d'autres organismes. Ces travailleurs vivent maintenant ici, et il est certain qu'ils ne resteront pas les bras croisés dans leurs propres collectivités lorsque d'autres projets seront entrepris. »

Le fait de confier les postes de gestion à des Inuits représentait un progrès décisif. « Il existait beaucoup de gens compétents au Nunavut, explique M. Bies, mais bien peu aux échelons supérieurs du développement de l'infrastructure. Un Inuit à la tête d'un projet, ça ne s'était pratiquement jamais vu dans le Nord. »

Le Conseil canadien des sociétés publiques-privées a décerné à la NCC et à Affaires indiennes et du Nord Canada un prix national pour l'innovation et l'excellence dans l'infrastructure, en reconnaissance d'un projet qui déborde des structures abritant maintenant le gouvernement du territoire. La NCC a présenté des soumissions d'une valeur de 12 millions de dollars pour la construction de diverses installations telles que des habitations, des écoles et des cliniques médicales.

Les méthodes d'embauche sur place pour le gros projet de partenariat étaient si remarquables qu'on a fait appel à la société pour la construction d'un immeuble d'appartements de 40 logements à Varsovie, en Pologne.

« Nous allons affronter la concurrence sur le marché mondial », annonce M. Curley.

Les Cris de Muskeg Lake créent une réserve urbaine pour le développement commercial

Une entente innovatrice établit de nouvelles règles pour une Première nation en Saskatchewan.

Si vous le lui demandez, Lester Lafond vous dira sans y penser qu'il a fallu quatre ans et deux mois pour mener à bien les négociations. Si vous insistez un peu, il vous donnera aussi le décompte additionnel en semaines et en jours. Ce qui a gravé cet événement dans la mémoire des résidents de Saskatoon, c'est non seulement la complexité de ce que la nation crie de Muskeg Lake cherchait à réaliser, mais aussi sa nature sans précédent. Il y a tout juste une décennie, la Première nation a en effet réussi à faire approuver la création de la première réserve urbaine au Canada exclusivement vouée au développement commercial.

« À cette époque, il n'existait aucun principe directeur en la matière, et il a fallu tout négocier à la pièce », raconte M. Lafond, alors conseiller commercial principal de la Première nation et qui a contribué à la conclusion de l'entente de 1989.

Aujourd'hui, le Cattail Centre, un immeuble à bureaux de 3,6 millions de dollars, et le siège social de 1,2 million de dollars de Kocsis Transport Ltd. viennent d'être édifiés dans la réserve de 14 hectares. Ces nouvelles structures sont venues s'ajouter au centre commercial McKnight et au Veteran's Plaza, les premiers produits concrets du projet de Muskeg Lake qui ont été construits en 1993.

Cette nouvelle phase de développement permettra d'aménager des locaux pour 200 employés de plus, pour la plupart autochtones, dans le complexe qui est rapidement devenu un modèle pour les entreprises autochtones de la Saskatchewan. Et M. Lafond fait observer qu'il reste beaucoup d'espace pour la construction sur les huit hectares encore libres dans la réserve.

« Nous avons appris, entre autres, dit-il, que les entreprises autochtones sont à la recherche d'un parc d'affaires où elles se sentiront à l'aise. »

Ce qui fait de l'initiative de Saskatoon un exemple concret pour d'autres, c'est non seulement le fait que des experts et des gens d'affaires autochtones sont venus s'établir dans le parc, mais que la municipalité a appuyé ce projet depuis le début et qu'elle en a tiré une légitime fierté.

Le parc fait ses frais grâce à une politique fiscale qui permet à la Première nation de percevoir des taxes foncières à un taux comparable à celui des autres centres commerciaux. De ces taxes, 40 % sont versées à la Ville pour payer le coût des services, ce qui équivaut au montant que représenteraient les taxes foncières municipales.

Mais la Ville de Saskatoon retire bien davantage que le paiement de ses services de distribution d'eau et d'enlèvement des ordures. La réserve constitue en effet un véritable modèle de réussite dans un contexte démographique de plus en plus pressant pour la province. D'ici une décennie, les Indiens inscrits - le plus jeune et le plus prolifique segment de la population de la Saskatchewan - représenteront 14 % de la population totale.

C'est pourquoi le développement économique de la province dépend dans une large mesure d'initiatives comme celle des Cris de Muskeg Lake.

« Le succès des entreprises autochtones attire l'attention sur l'ensemble du milieu des affaires, fait observer M. Lafond. Des gens de partout au Canada viennent voir ce qui se passe ici. »

Voici un bref aperçu des étapes qui ont mené à la création de la première réserve urbaine au Canada exclusivement vouée au développement économique. Notons que le gouvernement fédéral a imposé comme condition première la conclusion d'un accord entre la Première nation crie de Muskeg Lake et la Ville de Saskatoon au sujet des taxes, des services et des règlements municipaux. Ce n'était pas une mince affaire, et il a fallu deux ans de négociations intensives pour en arriver à une entente sur les services municipaux tels que les services d'égouts et d'incendie. M. Lafond cite toutefois l'entente sur les frais indirects de développement comme exemple de l'attitude prise dès le début par la Ville. « Normalement, le promoteur doit payer immédiatement les frais indirects, explique M. Lafond. Nous avons obtenu un sursis. La Ville nous a aidés de bien d'autres façons pour que le projet aille bon train. »

Il fallait aussi respecter le règlement connexe à la Loi sur les Indiens, qui prescrit qu'aucune parcelle du territoire d'une réserve ne peut être réservée exclusivement au développement commercial, sauf si la collectivité autochtone y consent, d'abord par un processus de désignation, puis par référendum. Ces étapes ont été franchies avec succès.

Par ailleurs, il n'a pas été facile d'attirer les gens d'affaires dans un centre commercial situé en plein coeur d'une réserve. Les entreprises nourrissaient des inquiétudes au sujet du zonage, des taxes et des modalités de financement, car les choses se passent souvent différemment dans une réserve. Toutefois, dès le début, un des avocats du conseil de la Première nation leur a dit : « Nous avons tout structuré de telle sorte que vous puissiez vous installer dans des conditions semblables à celles que vous trouveriez n'importe où ailleurs dans la ville, qu'il s'agisse des règlements, des taxes, du genre de développement ou de l'aspect général des voies de circulation et des trottoirs. »

Le financement a toujours été un gros obstacle pour les entreprises autochtones, qui n'ont pas le droit de donner en garantie des terrains ou des biens immobiliers de la réserve. Les auteurs de la première version de la Loi sur les Indiens, qui sera peut-être révisée dans les années à venir, ne pouvaient prévoir une initiative comme la création d'un parc d'affaires dans une réserve.

Dans ce cas-ci, c'est une entreprise autochtone, la Place Halls Trust appartenant à la Première nation crie de Samson en Alberta, qui est venue à la rescousse en prêtant des fonds de développement. Cela s'accordait avec le plan général du projet. Comme l'a dit un jour l'ancien chef de la Première nation de Muskeg Lake, Carry Lafond, en contemplant la réserve urbaine de Saskatoon : « Les solutions qui nous permettront d'améliorer notre qualité de vie et d'atteindre l'autosuffisance, c'est chez nous qu'elles se trouvent. »

Le réveil a sonné en Saskatchewan

La démographie parle haut; elle sonne le réveil en Saskatchewan - les Premières nations représentent le segment le plus jeune et le plus prolifique de la population de cette province.

- Environ 11 % de la population de la Saskatchewan se compose d'Indiens inscrits.
- D'ici 2011, le nombre d'Indiens inscrits pourrait dépasser 130 000, ce qui représenterait 14 % de la population et plus du quart des enfants fréquentant l'école primaire en Saskatchewan.
- La population non autochtone vieillit. De fait, l'âge moyen des agriculteurs de la Saskatchewan est de 57 ans. On s'attend à ce que le groupe d'Autochtones âgés de 35 à 54 ans, qui constitue le gros de la main-d'oeuvre, s'accroîtra de 62 % d'ici 2016.
- La Saskatchewan fera face à une pénurie de main-d'oeuvre avant longtemps, et on réalise de plus en plus que l'avenir de la province repose en grande partie sur notre capacité de mettre à profit tout le potentiel humain des Premières nations.

- Le développement économique est un facteur significatif qui, au cours des trois dernières années, a entraîné une diminution de 10 % du taux de dépendance à l'égard de l'aide sociale dans les réserves.
- On compte actuellement 15 % d'assistés sociaux de moins dans les réserves qu'il y a trois ans.

Le fondateur de la Donna Cona, militant passionné

Originaire de la Première nation malécite de Madawaska, établie au Nouveau-Brunswick, John Bernard est un accro des ordinateurs depuis 1981. Toutefois, ce n'est que quatre ans plus tard que cet homme, âgé de 42 ans, se découvre une vocation d'homme d'affaires.

Les fonctions que M. Bernard exerçait au sein d'un organisme gouvernemental l'ont amené à visiter un centre communautaire du nord du Manitoba. Ce jour-là, quelqu'un s'est présenté au centre avec un sac rempli de ce qu'il croyait être du sang. En réalité, il s'agissait de vernis à ongles rouge qu'un jeune avait renflé.

« J'ai interrogé les gens sur les raisons qui poussent les jeunes à poser un tel geste. Tout ce qu'on a pu me répondre, c'est : "Ils n'ont rien de mieux à faire. Auriez-vous du travail à leur offrir?" », raconte M. Bernard.

Du travail, bien sûr que M. Bernard peut en offrir. À titre de président de la Donna Cona Inc., entreprise spécialisée dans les technologies de l'information qui est établie à Ottawa, mais qui possède aussi un bureau à Vancouver, il emploie déjà une quarantaine de personnes. Selon lui, la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones du gouvernement fédéral stimule l'emploi et l'accès à la propriété chez les Autochtones. M. Bernard affirme que toute personne possédant les compétences recherchées constate que les portes des technologies de l'information leur sont grand ouvertes.

« J'embauche sur-le-champ les Autochtones qui possèdent un diplôme en conception de systèmes », confie-t-il. La création de logiciels et l'intégration des systèmes sont deux aspects qui ont très tôt suscité son intérêt. Un jour que M. Bernard programmat un ordinateur de poche de son cru, il s'est rendu compte qu'il n'avait plus du tout envie de devenir avocat. C'était il y a 20 ans et il se préparait à entreprendre des études de droit.

Les technologies de l'information restent un domaine très prometteur pour les futurs diplômés, croit-il. Il est également d'avis que, quel que soit le domaine, les études sont nécessaires à quiconque veut exceller.

Son nom figure sur la liste des lauréats des Prix nationaux d'excellence décernés aux Autochtones pour 2000, dans la catégorie Affaires et Commerce. M. Bernard s'est également vu décerner le titre de personnalité de l'année par Indbusiness.net, un site portail autochtone bien connu. « L'an dernier, j'ai passé près de deux mois à donner des conférences dans les universités et à visiter des collectivités autochtones pour encourager les jeunes à poursuivre leurs études secondaires », dit-il. Il a également fait un don de 30 000 \$ à la Trent University, somme qui sera versée à titre de bourse aux étudiants autochtones en sciences informatiques.

« Quand je parle aux jeunes, je leur dis que, moi aussi, j'ai voulu décrocher lorsque j'étais en 10e année. Et j'ajoute : "Qu'est-ce qui vous fait croire qu'une personne comme moi pourrait embaucher quelqu'un qui n'a pas terminé ses études secondaires?" »

« Il faut d'abord convaincre les jeunes qu'ils auront bientôt accès aux technologies de l'information dans leur collectivité, poursuit M. Bernard. Entre-temps, je les encourage à terminer leurs études secondaires, car au moment où ils obtiendront leur diplôme, les technologies y seront bien implantées. »

Puisque la population active autochtone croît deux fois plus rapidement que la moyenne nationale, mieux vaut se diriger vers les emplois bien rémunérés. Les membres des collectivités autochtones qui cherchent des modèles de réussite à suivre peuvent se tourner vers John Bernard et son enthousiasme inépuisable.

M. Bernard a tout d'abord lancé l'Aboriginal Informatics Services, en 1983, en poursuivant comme objectif principal d'offrir aux membres des réserves au Nouveau-Brunswick de la formation dans le domaine des technologies de l'information. Il a continué à diriger son entreprise tout en occupant le poste d'administrateur principal de l'exploitation des systèmes au gouvernement fédéral, fonction qu'il a exercée pendant huit ans. En 1992, il a joint les rangs de la Systems Interface, une entreprise non autochtone de technologies de l'information à Ottawa, où il s'est donné comme mission d'intéresser les Autochtones à faire carrière dans ce domaine.

En 1996, l'Aboriginal Informatics Services et la Systems Interface se sont regroupées pour former le consortium Donna Cona, baptisé ainsi en l'honneur du chef iroquois qui, le premier, a prononcé devant Jacques Cartier le mot kenneta (habitat), à l'origine du nom Canada. L'an dernier, le Sierra Systems Group s'est porté acquéreur de 49 % des parts de Donna Cona. M. Bernard demeure l'actionnaire majoritaire. Ce partenariat a donné à l'entreprise une envergure nationale et lui a permis de décrocher des contrats internationaux de création et d'intégration de systèmes ainsi que de conception de sites Web.

« La pire erreur qu'on puisse faire est de vouloir tout posséder et tout diriger soi-même », affirme M. Bernard. Cependant, il adhère aux exigences structurelles de la Stratégie d'approvisionnement, qui donne aux entreprises autochtones qualifiées un accès privilégié aux marchés gouvernementaux. M. Bernard tient toutefois à souligner que son entreprise fait rouler l'économie et qu'elle est tenue de payer des impôts comme n'importe quelle autre. « Moi aussi, je paie des impôts personnels », conclut-il.