

ket. This has tended to create a chaotic market and in a chaotic market no one really benefits, least of all the craftsmen for so frequently he is forced to sell to dealers with large buying power at extremely low prices. It has essentially been CAP's ability to understand these problems within the market place, to adjust its strategy to a sensitive market, and to build a reputation for quality, continuity of supply, and realistic business practices which has enabled it to increase its sales more than tenfold in roughly three years.

CAP'S LONG RUN OPERATING STRATEGY

Realizing that the full economic potential of northern communities cannot be realized through the production of art objects alone, and in order to utilize the inherent skills of indigenous people of the north, other areas of production must be exploited. In this respect, the company has embarked on a programme designed to expand the product and market areas in which it is involved. It is constantly seeking new products and service opportunities in the market place. In essence, the company is endeavoring to bridge the gap between the productive resources of the northern Indian and Eskimo people and the market opportunities in southern Canada and other areas of the world. CAP seeks, therefore, to provide not only the marketing skills and resources required to sell products, but also advice on the technological requirements, sources of raw material supply, and managerial assistance to small Indian and Eskimo enterprises wishing to capitalize on these opportunities.

In line with this overall policy and programme for expanding the product and market base for its suppliers, CAP has submitted a proposal to Government for a general restructuring of the company's organization and for permanent capitalization. Again within the specific constraints and direction of its objectives, this proposal, if accepted, will permit CAP that flexibility required to meet the opportunities within the market for its suppliers. More important, it will enable CAP to overcome the critical problem which presently exists in terms of payment to its suppliers. Once capitalized, CAP would be able to pay on receipt of goods within normal business terms. This would, of course, greatly improve the working capital position of its supply groups. It would also overcome another serious difficulty which, while perhaps is

une fois que ces derniers ont activé les ventes. Cette situation a contribué à établir un marché discontinu, dans lequel personne ne retire de réels avantages, les artisans étant même réduits à laisser leurs articles à un prix dérisoire aux vendeurs qui jouissent d'un gros pouvoir d'achat. La CAP a peu heureusement compris ces problèmes, adapter ses techniques à un marché instable, acquérir une réputation de fournisseur régulier de produits de qualité, et adopter des pratiques commerciales réalistes, grâce auxquelles, en trois ans à peine, elle a décuplé les ventes.

LES TECHNIQUES D'EXPLOITATION

Comme les possibilités économiques des localités du Nord ne peuvent être réalisées par la seule production d'objets d'art, il faut, pour utiliser les qualités intrinsèques des autochtones des régions septentrionales, exploiter d'autres secteurs de production. A cet égard, la société a institué un programme destiné à étendre les débouchés et répandre les divers produits qui l'intéressent. Elle recherche constamment, sur le marché, de nouveaux produits et des occasions de service. En gros, la société tâche de combler le handicap qui existe entre les moyens de production des collectivités indiennes et esquimaudes du Nord, d'une part, et les débouchés des régions méridionales du Canada et des autres pays du monde, d'autre part. La CAP s'efforce donc non seulement de fournir les compétences et les ressources voulues pour vendre les produits, mais aussi de donner des conseils sur les exigences techniques, d'assurer les sources d'approvisionnement en matériaux à l'état brut et d'accorder une aide administrative aux petites entreprises indiennes et esquimaudes qui désirent profiter de ces débouchés.

En conformité de cette ligne de conduite et du programme destiné à multiplier les produits et les débouchés à l'intention de ses fournisseurs, la CAP a présenté au gouvernement une proposition prévoyant la réorganisation générale de la société et assurant une capitalisation permanente. Si cette proposition est acceptée, la CAP aura la souplesse voulue, compte tenu de ses limites et de ses objectifs, pour permettre à ses fournisseurs de profiter de toutes les possibilités du marché. Bien plus, elle pourra résoudre le problème épineux que pose actuellement le paiement des sommes dues aux fournisseurs. Une fois capitalisée, la société pourra payer les articles sur livraison, selon les pratiques normales. Cette mesure améliorerait sensiblement la situation du fonds de roulement des fournisseurs; elle permettrait aussi de surmonter une autre