

Kitsaki Development Corporation

Chef Harry Cook, *président et premier directeur*
 C.P. 480
 La Ronge (Saskatchewan)
 S0J 1L0
 (306) 425-2600
 (306) 425-2288
 kdevelop@eagle.wbm.ca

Exportation : États-Unis, Allemagne, France, Japon

Kitsaki est le plus gros fournisseur de charque au Canada et possède des intérêts dans des entreprises plus petites (mines, hôtels, exploitations agricoles).

Kitsaki Meats Limited Partnership

M. Terry Helary, *directeur général*
 C.P. 480
 La Ronge (Saskatchewan)
 S0J 1L0
 (306) 425-3311
 (306) 425-3363
 info@ca-northernlights.com
 www.ca-northernlights.com

Exportation : États-Unis, Allemagne, Royaume-Uni, Pays-Bas, Japon

Producteur et exportateur de premier plan de produits de viande de qualité supérieure et premier fournisseur mondial de riz sauvage biologique. Kitsaki est également devenue un modèle de prise en charge communautaire pour les Autochtones du monde entier. L'entreprise est récipiendaire du Prix d'excellence à l'exportation canadienne de 2001 ainsi que du Prix Succès pour les entreprises autochtones.

Iroquois Water Ltd. Akwesasne (Ontario) www.iroquoisnation.com

Iroquois Water Ltd. est une entreprise appartenant aux Autochtones et dont le siège social est situé dans l'île Cornwall sur le territoire d'Akwesasne, en Ontario. Créée en 1999 pour commercialiser l'eau de source naturelle d'une des plus importantes réserves aquifères d'Amérique du Nord, l'entreprise est aujourd'hui fière de posséder l'usine d'embouteillage d'eau la plus moderne au monde sur une terre autochtone.

Iroquois Water Ltd. fournit de l'eau, un savoir-faire technique et l'assurance de la qualité aux collectivités autochtones de l'ensemble du Canada et des États-Unis. De 1999 à 2000, le personnel de l'entreprise a quadruplé, se chiffrant aujourd'hui à 45 personnes, essentiellement en raison de ses ventes sur les marchés américains. « Nous sommes ravis de nos ententes de coentreprise qui permettent le commerce de nation à nation », a déclaré le premier directeur, M. Dan Villeneuve.

M. Villeneuve incite les exportateurs débutants à tirer profit des activités de facilitation offertes par les organismes du gouvernement fédéral. « Vous n'avez pas à le faire tout seul, souligne-t-il. Le gouvernement peut vous fournir des outils qui vous épargneront temps et argent. Par exemple, nous avons utilisé les ressources du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), d'Industrie Canada et d'Entreprise autochtone Canada (EAC) pour contribuer à notre formation et pour nous aider à participer à des salons professionnels. » L'entreprise prévoit également communiquer avec le Service des délégués commerciaux pour faciliter sa croissance aux États-Unis et dans le monde entier.

« La construction de notre usine nous a mobilisés au cours des deux dernières années, et nous avons hâte de relever les défis qui nous attendent », a ajouté M. Villeneuve.