

fear that CAP may be exploiting its suppliers. Still another special interest group is interested in the preservation of the Nation's cultural heritage and is concerned by the exports of Indian and Eskimo arts and crafts. This is some indication of the complexity of the environment in which CAP must operate.

It is essential to note that CAP is a business dedicated to certain economic objectives. While the company believes that objectives involving Indian and Eskimo people, CAP has neither the resources nor the qualifications to truly judge such overall social objectives, policies and programmes. It therefore attempts to make clear to all what its operating goals and objectives are and to seek advice on how these could be changed to better serve its Indian and Eskimo suppliers.

THE OPERATING OBJECTIVES OF CANADIAN ARCTIC PRODUCERS

Two basic operating objectives have been established for the company. The first is that the company must seek to optimize long run sales of products produced by northern Indian and Eskimo people. It must seek to do this, not only in terms of the physical number of items it sells, but also in terms of the revenue per item which it gets in the market place. It must not, however, sacrifice the long run potential of the market for short run gain. The second objective of the company is that it must attain the maximum level of operating efficiency given the sales objectives which it has. In so doing, it must utilize the most effective tools of business.

As indicated earlier, the company is not dedicated to make a profit, but in essence is dedicated to return the optimal amount of money to its northern suppliers with the minimal operating cost to the company. The extent to which this is a meaningful and important set of objectives in the overall welfare of northern Indian and Eskimo people must be left to others to judge.

MARKETS

Given that the best interests of its Indian and Eskimo suppliers are served by the above-stated operating objectives the critical element in the company's operation becomes that of the market. Ultimately, it is the market which must provide the purchasing power which will permit increasing sales of Indian and Eskimo products. In essence, this market can be divided into two principal segments. The first of these embraces the fine arts products and the second includes all other craft items.

nes et esquimaudes et qui craignent que la CAP n'exploite ses fournisseurs. Une autre partie de la population désire conserver le patrimoine culturel du pays et s'inquiète des conséquences de l'exportation des produits d'art et d'artisanat des Indiens et des Esquimaux. Tout cela n'offre qu'un aperçu de la complexité du milieu dans lequel la CAP doit agir.

Il importe de souligner que la CAP est une entreprise qui veut atteindre certains objectifs économiques. La société se rend bien compte que ces objectifs concernent les collectivités indiennes et esquimaudes, mais n'a ni les ressources ni la compétence voulues pour apprécier efficacement les programmes, les lignes de conduite et les objectifs sociaux pertinents. Elle tâche donc de préciser clairement ses objectifs et de trouver des moyens de les modifier, de manière à mieux servir les fournisseurs indiens et esquimaux.

LES OBJECTIFS

La société s'est fixé deux objectifs: créer des débouchés durables pour les produits des Indiens et des Esquimaux du Nord, en insistant à la fois sur le nombre d'articles vendus et sur le revenu par article mis sur le marché, sans sacrifier pour autant des débouchés durables en vue d'un gain éphémère. Le deuxième objectif consiste à élaborer un mode d'exploitation efficace, en tenant compte des objectifs de vente; à cet égard, la société doit avoir recours aux moyens les plus sûrs.

Comme nous l'avons dit plus haut, la société est une entreprise sans but lucratif; elle cherche plutôt à obtenir les sommes les plus élevées possibles pour ses fournisseurs, tout en maintenant ses frais d'exploitation au niveau le plus bas possible. Il appartient à d'autres de juger de l'importance de ces objectifs pour le bien-être des collectivités indiennes et esquimaudes du Nord.

LES DÉBOUCHÉS

Étant donné que les objectifs susmentionnés sont conçus en fonction des intérêts bien compris des fournisseurs indiens et esquimaux, l'aspect le plus épineux de l'administration de la société est celui des débouchés. Ce sont les débouchés qui assureront le pouvoir d'achat qui permettra d'augmenter les ventes des produits des Indiens et des Esquimaux. Dans l'ensemble, on peut diviser les débouchés en deux parties: le marché des œuvres d'art et le marché des produits d'artisanat.