

Les Autochtones veulent contrôler leurs entreprises

Les Autochtones du Canada ont fait des progrès depuis 10 ans en ce qui concerne leur autonomie économique. L'emploi s'est accru de 30 %, soit un taux deux fois plus élevé que celui des entreprises non autochtones. En outre, plus de 20 % de ces Autochtones travaillent dans les industries du savoir.

Brad Cline, d'Entreprise autochtone Canada, un partenariat entre les secteurs public et privé auquel contribue Industrie Canada, dit que les firmes autochtones se tirent d'affaire de mieux en mieux. Leurs bénéfices ont augmenté de 11 % depuis 1996, et les deux tiers d'entre elles s'attendent à croître encore davantage.

Certains croient toutefois que les entreprises peuvent faire plus pour améliorer leur bilan.

Clarence Louie, chef de l'OIBDC (Osoyoos Indian Band Development Corporation) est un partisan enthousiaste du développement économique des Autochtones. Selon lui, les bandes ne doivent pas s'intéresser seulement à la santé, à l'éducation et aux services sociaux. « Je crois que sans emploi, on ne peut jamais être guéri ou bien se porter, affirme-t-il. »

C'est au chef Louie qu'on doit notamment la réussite de Nk'Mip Cellars, d'Osoyoos en Colombie-Britannique, la première fabrique de vin d'Amérique du Nord à être exploitée par des Autochtones.

Le chef a décidé de propager son message aux Autochtones à travers le monde. Il était membre d'une délégation canadienne de chefs d'entreprise autochtones invités à prendre la parole à la première conférence économique des Premières nations, qui s'est déroulée à Sydney, en Australie, l'été dernier. La rencontre réunissait des Autochtones de toutes les régions de la planète qui participent au développement des entreprises autochtones.

Joseph Elu, président d'Indigenous Business Australia,

convient avec Clarence Louie qu'il faut mettre le développement économique au premier plan. « La participation à l'économie mondiale n'est plus une question de choix pour les Aborigènes australiens, c'est une nécessité, déclare-t-il. »

Les dirigeants donnent raison au chef australien, mais ils admettent que les communautés autochtones continuent de faire face à de nombreux défis.

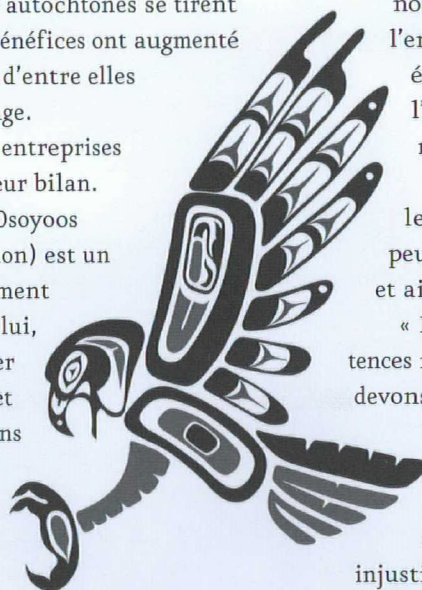
« Il y a encore des écarts entre les Autochtones et les non-Autochtones du point de vue du revenu et de l'emploi, constate Brad Cline, qui avait également été invité à s'adresser aux délégués. Souvent, l'isolement face aux débouchés commerciaux représente lui aussi un défi à surmonter. »

Dans son exposé, le chef Louie a incité les Autochtones à se demander comment ils peuvent mieux se préparer au monde des affaires et ainsi réaliser leur autonomie économique.

« Il faut que nos jeunes acquièrent les compétences nécessaires pour obtenir de bons emplois. Nous devons assumer nos problèmes. » Par problèmes, il entend l'abus des drogues et de l'alcool, le décrochage scolaire, l'absentéisme et le manque de ponctualité, le sentiment de mériter une compensation pour les injustices passées et l'abandon de la culture.

Joseph Elu estime que la conférence était l'occasion idéale pour les entrepreneurs autochtones de montrer leurs capacités et de prouver qu'ils sont capables de fabriquer davantage que des didgeridoos et des peintures sur écorce — ce que les entrepreneurs autochtones canadiens ont fait en délaissant l'artisanat au profit de la haute technologie, de l'enseignement et des services sociaux.

Renseignements : Joanne Spanton, Industrie Canada, courriel : spanton.joanne@ic.gc.ca, ou Catriona Smith, Affaires étrangères et Commerce international Canada, courriel : catriona.smith@international.gc.ca; sites Web : www.camsc.ca et http://ibaconference.com.au.



RÉDACTION
Michael Mancini, Yen Le,
Françoise Bergès

SITE WEB
www.canadexport.gc.ca

ABONNEMENT
Tél. : (613) 992-7114
Télééc. : (613) 992-5791
canad.export@international.gc.ca

Pour un changement d'adresse ou une annulation, renvoyer l'étiquette avec les changements. Prévoir un délai de quatre à six semaines. Convention de la poste-publication n° 40064047

Retourner toute correspondance ne pouvant être livrée au Canada à : CanadExport (CMS) 125, promenade Sussex Ottawa (Ontario) K1A 0G2

CanadExport est un bulletin bimensuel publié par la Direction des services de communication d'Affaires étrangères et Commerce international Canada.

Tirage : 54 000 exemplaires
Also available in English.

ISSN 0823-3349

On peut reproduire sans autorisation des extraits de cette publication aux fins d'utilisation personnelle à condition d'indiquer la source en entier. Toutefois, la reproduction de cette publication en tout ou en partie à des fins commerciales ou de redistribution nécessite l'obtention au préalable d'une autorisation écrite de CanadExport.

EDC aide le Nigéria à améliorer son climat des affaires

Exportation et développement Canada organise une visite de banquiers du Nigéria au Canada pour les présenter à d'éventuels fournisseurs et investisseurs canadiens dans le cadre de ses efforts pour favoriser les échanges avec ce marché émergent peu familier.

Deuxième économie en importance au sud du Sahara et grand exportateur de pétrole, le Nigéria est en train de devenir un marché prometteur pour les exportateurs et investisseurs canadiens. La tenue d'élections démocratiques en 1999 a marqué un virage dans l'histoire du pays et le début d'une période d'espoir et de développement économique.

Ces dernières années, le Nigéria a réglé une dette de plusieurs milliards de dollars, obtenu une cote de crédit BB- et réalisé des taux de croissance de plus de 5 % par année.

Selon Lorne Cutler, conseiller principal auprès d'EDC, « la réalisation sans doute la plus importante du Nigéria a été de restructurer et recapitaliser entièrement son secteur bancaire. Le nombre de banques est passé de 89 à 25, et la capitalisation minimale a été augmentée à environ 190 millions de dollars américains. »

Pays le plus peuplé d'Afrique, au potentiel largement inexploité, le Nigéria présente un attrait grandissant pour les investisseurs. Il se situe au dixième rang pour ce qui est des réserves mondiales de pétrole et au septième rang pour le gaz naturel. Mais il y a des ombres au tableau.

Réduction des risques

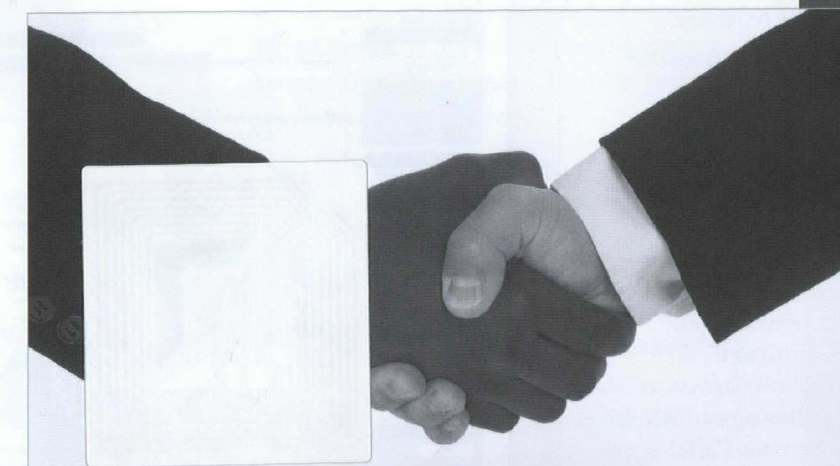
« Malgré les améliorations et les perspectives favorables, le Nigéria reste un milieu difficile pour les exportateurs canadiens, affirme Lorne Cutler. Trouver des acheteurs sérieux, se protéger contre le risque de non-paiement... Tout cela doit inciter à la prudence. »

Pour aider les entreprises canadiennes à tirer parti des débouchés du marché nigérian, en particulier dans le secteur privé, EDC offre aux grandes banques nigérianes une aide à court et à moyen terme. À cette fin, des accords de ligne de crédit et de coopération avec plusieurs d'entre elles ont été signés.

Étant l'une des rares sources de financement à moyen terme au Nigéria, EDC est en mesure d'inciter ses partenaires à orienter leur clientèle vers des fournisseurs canadiens. De plus, si la transaction est appuyée par l'une de ces banques, cela peut diminuer le risque des investisseurs. Voilà autant de bonnes nouvelles pour les entreprises canadiennes

Il faut bien se rendre à l'évidence : les entreprises canadiennes connaissent peu les débouchés qu'offre le Nigéria, et les banques nigérianes connaissent encore moins les capacités canadiennes. Pour aider à combler ces écarts, EDC a organisé une mission pour les principales banques nigérianes qui se rendra à Ottawa, Toronto, Calgary et Montréal à la fin de novembre.

Le but de cette mission est de présenter ces banques auprès de grandes entreprises canadiennes afin qu'elles puissent se renseigner sur les capacités canadiennes. Les rencontres permettront également aux Nigériens de



Le Nigéria a fait des progrès en ce qui concerne la corruption, mais les exportateurs canadiens doivent rester prudents.

décrire les projets d'achat de leurs clients. EDC entend profiter de l'occasion pour montrer comment ses services de financement et d'assurance peuvent aider acheteurs et vendeurs à faire des affaires.

Les sujets suivants seront abordés : l'action d'EDC auprès des banques nigérianes pour qu'elles appuient les exportateurs canadiens, les relations entre les banques nigérianes et leurs clients, en particulier leur influence sur les décisions d'achat des clients, et les services que les représentants canadiens peuvent offrir aux entreprises canadiennes pour les aider à mieux connaître les acheteurs nigériens susceptibles de les intéresser.

Renseignements : EDC, courriel : Africa@edc.ca; Rizwan Haider, directeur régional pour l'Afrique subsaharienne, EDC, tél. : 613-598-3234, courriel : rhaider@edc.ca; Lorne Cutler, conseiller principal pour l'Afrique, l'Europe et le Moyen-Orient, EDC, tél. : 613-598-2745, courriel : lcutler@edc.ca.