

Suite de la page 1

la diffusion du Plan de Développement du commerce autochtone international (DCAI), mis au point par le comité de DCAI — un comité de 27 membres coprésidé par le MAECI, DCAI et le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien — et de la publication du Répertoire des exportateurs autochtones, le moment est venu de donner la parole à plusieurs

# Les exportateurs autochtones

représentants des collectivités et des meilleurs des affaires autochtones.

Le chef de l'APN, M. Fontaine, dont l'organisation représente 633 communautés des Premières Nations et compte plus de 800 000 membres, a insisté sur l'importance d'intégrer les collectivités autochtones du Canada à la culture économique et commerciale du pays : « Tout comme les exportateurs canadiens se donnent beaucoup de mal pour comprendre d'autres cultures, a-t-il déclaré, le Canada doit faire de même quant à la population et les gens d'affaires autochtones. »

M. Fontaine a félicité le gouvernement pour le PDCAI et pour la construction d'une base de données sur les exportateurs autochtones. Il estime que ces deux mesures sont un « bon premier pas », en vue de la mise en place d'un cadre qui permettra aux entreprises autochtones de se lancer sur les marchés internationaux.

Il a ajouté : « Il reste cependant beaucoup à faire. Le gouvernement doit organiser d'autres missions commerciales à l'intention des Autochtones. Les missions qui ont eu lieu jusqu'ici portaient exclusivement sur l'art et l'artisanat autochtones. Mais les entreprises autochtones savent faire bien d'autres choses encore! »

« Nous avons prouvé nos qualités dans les secteurs traditionnels des arts, de l'artisanat et du travail du bois, mais nous sommes tout aussi capables dans de nombreux autres domaines, notamment dans les industries fondées sur le savoir

qui constituent le contexte actuel de l'économie mondiale. »

Le chef Fontaine a continué en disant que les gens d'affaires autochtones souhaitaient vivement bâtir un partenariat constructif avec le gouvernement canadien. Il a souligné la collaboration de deux ambassadeurs canadiens — MM. Stan Gooch à Mexico et Peter Boehm à l'Organisation des États américains à Washing-

ton — « qui ont été d'un très grand concours dans nos efforts pour développer des marchés en Amérique latine et aux États-Unis ».

Selon M. Fontaine, si on leur en donne la possibilité, les entreprises autochtones peuvent soutenir la concurrence des entreprises les plus performantes dans le monde. Il a ajouté : « L'ardeur des entrepreneurs autochtones ne fait aucun doute, mais la viabilité à long terme des entreprises est loin d'être acquise. »

C'est donc là que la collaboration est indispensable — pour créer un environnement qui permettra aux entrepreneurs autochtones du Canada de faire valoir leurs qualités d'entreprise.

Plusieurs exemples des talents des entrepreneurs autochtones ont été évoqués suite à l'exposé du chef Fontaine. M. Ray Ahenakew, président-directeur général de Meadow Lake Tribal Council en Saskatchewan, a donné un aperçu des nombreuses réalisations du Council, en particulier sa société forestière, qui figure parmi les 50 principales entreprises de la province, et Mystic Management, une des plus importantes entreprises canadiennes en environnement.

Il a fait écho aux propos du chef Fontaine en disant que les entrepreneurs autochtones ont beaucoup à offrir : « Il s'agit simplement de développer et de promouvoir cette mine de talents inexploités, au Canada et à l'étranger. »

M<sup>me</sup> Dorothy Grant, créatrice de modes

et artiste haida de Vancouver, a encouragé les gens d'affaires autochtones à se prévaloir des programmes et services du gouvernement canadien. Elle leur recommande les missions commerciales, par exemple les missions NEEF et NEXOS, et plus spécialement les missions d'Équipe Canada, ayant participé récemment à celle au Japon où elle a retenu les services d'un représentant solidement établi, formé un partenariat avec un important fabricant japonais et s'est familiarisée avec les goûts et les tendances dans les secteurs japonais de l'art et de la mode.

M. Steven Bearskin, président de Cree Construction and Development Co. Ltd., à la baie James, a lui aussi souligné l'utilité des programmes et des services gouvernementaux pour les entreprises autochtones désireuses de pénétrer des marchés étrangers. Cree Construction, qui est l'une des entreprises de construction les plus importantes et les plus florissantes au Québec, a commencé à vendre ses produits et services il y a cinq ans, d'abord aux Philippines dans le cadre du Programme de coopération industrielle de l'ACDI, puis en 1998, comme membre de la mission d'Équipe Canada en Amérique latine. Suivirent des voyages en Pologne, au Pérou, en Équateur, au Mexique, au Costa Rica et en République dominicaine.

Enchaînant avec les orateurs précédents, M. Bearskin a affirmé que « les peuples autochtones avaient les connaissances et les compétences voulues pour soutenir la concurrence et percer sur les marchés partout dans le monde ».

Cette rencontre, dont M. William Clarke, sous-ministre adjoint aux Affaires internationales et délégué commercial principal, était l'hôte et à laquelle M. Rob Wright, sous-ministre du Commerce international, a prononcé le mot d'ouverture, a été organisée par la Direction des services à l'exportation pour les PME, du MAECI. Pour obtenir un exemplaire du Répertoire des exportateurs autochtones, communiquer avec le Services de renseignements du Ministère, par téléphone (613-944-4000), ou par courrier électronique (enqserv@dfait-maeci.gc.ca). #