



Warren I. Weir

**PETITE ENTREPRISE ET ENTREPRENARIAT DES
PREMIÈRES NATIONS AU CANADA**

NCFNG
NATIONAL CENTRE
FOR FIRST NATIONS
GOVERNANCE



CNGPN
CENTRE NATIONAL
POUR LA GOUVERNANCE
DES PREMIÈRES NATIONS

**Papier de Recherche pour
Le Centre National Pour La
Gouvernance des Premières Nations**

décembre 2007

Petite entreprise et entrepreneuriat des Premières nations au Canada

Décembre 2007

Professeur Warren I. Weir
Département de la gestion et du marketing
Edwards School of Business
Université de la Saskatchewan
25, Campus Drive
Saskatoon, SK S7N 5A7

Table des matières

Résumés par principales sections « détachables »	2
Introduction	5
1. Opinions prédominantes concernant l'entrepreneuriat et la petite entreprise autochtones	9
1.1 L'opposition envers les petites entreprises et l'entrepreneuriat autochtones	9
1.2 L'acceptation de la petite entreprise et du partenariat autochtones	10
1.3 Autonomie gouvernementale et petite entreprise et entrepreneuriat autochtones	11
2. Définir la petite entreprise et l'entrepreneuriat	17
2.1 Petite entreprise	17
2.2 Entrepreneuriat	17
2.3 La petite entreprise et l'entrepreneuriat des Premières nations définis	19
3. L'état actuel de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat des Premières nations au Canada	22
4. Promouvoir, soutenir et diriger la petite entreprise et les entrepreneurs des Premières nations	
4.1 Programmes et services nationaux	28
4.2 Programmes et services régionaux et locaux	30
4.3 Aide financière	31
4.4 Aide à l'entreprise	33
4.5 Programmes d'enseignement et établissements de formation	35
4.6 Aide au chercheur	37
4.7 Aide connexe	38
5. La croissance des petites entreprises : d'autres occasions et d'autres défis	41
5.1 Maintien de la croissance et de la diversification	41
5.2 Femmes entrepreneures autochtones	42
5.3 Jeunes entrepreneurs autochtones	43
5.4 Entreprises dont les propriétaires exploitants sont des détenus	43
5.5 Formation des entrepreneurs	45
5.6 L'évaluation, le suivi et le contrôle de l'application des initiatives gouvernementales et des partenariats commerciaux	46
5.7 Les PME autochtones et les responsabilités sociales, culturelles et environnementales	48
5.8 L'exactitude des informations actuelles sur les entrepreneurs et les PME autochtones.	48
Conclusion	51
Notes de fin	54

Résumés des principales sections « détachables »

Le présent document peut être divisé en cinq sections indépendantes. Les paragraphes suivants sont de courts résumés des sections « détachables » susceptibles d'intéresser certaines personnes pour les raisons précises énoncées ci-dessous. Veuillez prendre note que le document intégral, comprenant l'ensemble des sections, comporte une foule de liens utiles dont les références se trouvent dans les notes en fin de texte.

Section 1 : Opinions prédominantes concernant l'entrepreneuriat et la petite entreprise autochtones

La présente section offre un premier aperçu de deux opinions opposées exprimées par les dirigeants autochtones et d'autres chercheurs concernant les activités de la Première nation relativement à l'entrepreneuriat et à la petite entreprise. Dans l'ensemble, les chercheurs et les dirigeants étaient soit pour ou contre la petite entreprise et l'entrepreneuriat au sein des collectivités autochtones. Cette section fournit cependant la preuve que ces questions ne sont peut-être pas empreintes d'autant de contraste, et il est possible que les petites entreprises et l'entrepreneuriat puissent donner des résultats positifs pour les individus et les collectivités autochtones. Cette section propose des idées pratiques aux dirigeants, gestionnaires et pédagogues qui se penchent sur les opinions opposées, ainsi que des idées visant à clarifier et résoudre les problèmes entourant le développement d'entreprise et l'entrepreneuriat au sein des collectivités autochtones. Elle présente aussi la petite entreprise et l'entrepreneuriat comme une stratégie importante qui doit être précisée au moyen de discussions plus approfondies quant à l'autonomie gouvernementale et le développement économique.

Section 2 : Définir la petite entreprise et l'entrepreneuriat

Cette section offre certaines définitions générales de ce que sont la petite entreprise et l'entrepreneuriat et notamment, une brève discussion des caractéristiques et des valeurs normalement associées à l'esprit d'entreprise chez l'individu. Les définitions émergentes qui se rapportent directement à la petite entreprise et à l'entrepreneuriat autochtones et des Premières nations seront d'abord présentées et feront ensuite l'objet de discussions. Bien que cette section puisse intéresser théoricien ou chercheur, elle constitue également un guide définitionnel important pour les dirigeants et gestionnaires des collectivités. Par exemple, l'entrepreneuriat autochtone peut être défini de façon beaucoup plus large qu'elle ne l'est décrite dans les documents conventionnels. Ces définitions élargies reflètent une approche envers l'entreprise davantage orientée sur la collectivité, plus écologique, adaptée à la culture et plus responsable du plan social.

Section 3 : L'état actuel de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat des Premières nations au Canada

Cette section propose un survol descriptif, y compris un profil démographique, de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat des Premières nations au Canada. Elle débute par un aperçu général de plus de deux millions de petites entreprises canadiennes et d'activités d'entrepreneuriat. Elle décrit ensuite les entrepreneurs et les petites entreprises des Premières nations, permettant au lecteur de se faire une idée des similarités et des différences qui existent entre les entrepreneurs autochtones et des Premières nations et les entrepreneurs canadiens conventionnels. Cette section met également en évidence l'information concernant les entreprises qui se trouvent à l'intérieur comme à l'extérieur de la réserve, les jeunes entrepreneurs et les femmes entrepreneures autochtones ainsi que la croissance exponentielle

des organismes autochtones au Canada, depuis les deux dernières décennies. Les dirigeants et les gestionnaires peuvent utiliser les renseignements contenus dans cette section pour fournir une analyse raisonnée du développement des initiatives en matière d'entrepreneuriat au sein de leurs collectivités, ou encore pour leurs membres.

Section 4 : Promouvoir, soutenir et diriger la petite entreprise et les entrepreneurs des Premières nations

Cette section dresse le profil d'un certain nombre de programmes et de services régionaux et locaux, autochtones et non autochtones, dont le but est de promouvoir et de soutenir les petites entreprises et les entrepreneurs des Premières nations du Canada. Elle décrit également les programmes de soutien associés aux institutions financières, sociétés, établissements scolaires, aux chercheurs ainsi qu'à d'autres sources ou individus autochtones ou non autochtones. Cette section peut s'avérer particulièrement utile aux personnes et aux collectivités intéressées à démarrer une petite entreprise ou aux dirigeants enthousiastes de soutenir des entrepreneurs ou des individus intéressés à s'engager dans de petites entreprises.

Section 5 : Croissance des petites entreprises : Autres occasions et défis

Cette section offre un aperçu des occasions émergentes et des défis qui s'offrent aux entrepreneurs autochtones. Elle débute en explorant la façon dont les entrepreneurs autochtones gèrent la nouvelle – et de plus en plus fondée sur les connaissances – économie mondiale. Les sujets supplémentaires couverts dans cette section comprennent des discussions concernant les femmes entrepreneures autochtones, les jeunes entrepreneurs, les réserves urbaines, les entreprises situées dans des collectivités rurales ainsi que d'autres initiatives « uniques » dont notamment les entreprises dont les propriétaires exploitants sont des détenus. Cette section se penche sur certains des nouveaux domaines d'activités dans lesquels les entrepreneurs autochtones travaillent et se démarquent, tout en mettant en évidence certains des problèmes que doivent affronter les collectivités et les entrepreneurs autochtones lorsqu'ils s'engagent dans des activités liées à la petite entreprise. Il y est également question d'autres facteurs, notamment des idées concernant l'évaluation, le contrôle et la surveillance des initiatives gouvernementales et des sociétés de corporations; le traitement des responsabilités sociales, culturelles et environnementales et l'établissement de l'exactitude des renseignements existants concernant les autochtones et les petites entreprises.

Introduction

Il existe des milliers d'organismes autochtones au Canada.¹ Ils appartiennent, sont gérés et dotés en personnel des Premières nations, pleinement ou en partie, (Indiens inscrits et non inscrits), hommes, femmes et jeunes Inuits et Métis. Ces organismes sont présents dans toutes les régions du pays et y réalisent des activités à but lucratif et non lucratif ainsi que des tâches coopératives, de bénévolat et des fonctions gouvernementales. Bien que certains organismes à grande échelle agissent à l'échelle internationale, nationale, régionale et locale, d'autres, de plus petite taille, continuent de répondre principalement aux besoins et aux demandes des collectivités. Fait plus important, bon nombre de ces organismes jouent un rôle de plus en plus actif dans le soutien des mouvements des peuples autochtones visant à regagner le contrôle et l'autorité sur leurs propres affaires économiques, sociales et politiques. Cette tendance comprend le recouvrement, la gestion et la gouvernance des terres et des ressources, la définition et l'approfondissement d'un développement économique et social durable ainsi que la promotion de diverses entreprises et d'activités d'entrepreneuriat.

Les organismes et les entrepreneurs autochtones existent depuis des milliers d'années. Au Canada, le nombre d'organismes autochtones contemporains s'est accru de façon exponentielle au cours des 10 à 20 dernières années. Au début des années 1990, il existait environ 6 000 organisations autochtones, et on en compte maintenant plus de 30 000.² Pour être plus précis, on a connu une augmentation fulgurante d'organisations à but lucratif, et plus particulièrement, de petites entreprises et d'entrepreneurs. Des 6 000 organismes inscrits au début des années 1990, on estime qu'environ 50 % d'entre eux étaient à vocation non lucrative et gouvernementale, tandis que les autres 50 % étaient des entreprises privées. Actuellement, environ 3 000 organismes continuent de prodiguer des services gouvernementaux non lucratifs aux peuples et collectivités autochtones, tandis que le nombre de petites entreprises s'élève maintenant à plus de 27 000, chiffre impressionnant.

Bien que la croissance du nombre d'organismes autochtones se soit accru au cours des vingt dernières années, « ces derniers ont eu à la fois des répercussions politiques, sociales [et économiques] sur la société canadienne.... peu de choses ont été écrites à propos de ces organismes et du rôle qu'ils ont joué dans le développement du Canada. »³ Pour remédier à cette situation, des analystes, établissements de recherche et de gestionnaires et de dirigeants de

services communautaires ont commencé à brosser un tableau pertinent de l'histoire, du développement, de la croissance et des opérations quotidiennes de ces organismes.

En outre, un aspect important de cette recherche consistait à procéder à l'étude des petites entreprises et des entrepreneurs des Premières nations au Canada. Les parties intéressées avouent qu'il y a beaucoup à apprendre sur ces petites entreprises et entrepreneurs, particulièrement concernant le rôle que ces derniers jouent dans le développement économique et politique de la collectivité. Il est important que ce travail soit accompli puisqu'il est nécessaire de connaître les produits et services qu'offrent ces entreprises. Il est également important de prendre en compte de la valeur sociale et économique que les petites entreprises et les entrepreneurs des Premières nations ajoutent à la société canadienne, et plus particulièrement aux collectivités des Premières nations.

Ce document vient approfondir nos connaissances en :

1. décrivant les opinions prédominantes concernant la petite entreprise et l'entrepreneuriat autochtones
2. définissant, en termes généraux, la petite entreprise et l'entrepreneuriat
3. décrivant l'état actuel du développement de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat des Premières nations au Canada.
4. énumérant et en discutant de certains des défis auxquels sont confrontés les propriétaires de petites entreprises et les entrepreneurs du Canada, et en proposant des idées et des moyens pour mieux soutenir et promouvoir ces entrepreneurs qui songent à démarrer une petite entreprise
5. mettant en évidence et en discutant des moyens de favoriser la croissance des entreprises autochtones qui continuent d'avoir besoin d'attention et y compris les défis et les occasions auxquels font face les femmes, la jeunesse et d'autres entrepreneurs autochtones.

La fin du document propose certaines idées sur d'autres questions concernant la petite entreprise et l'entrepreneuriat autochtones au Canada. Les recherches en cours sur les petites entreprises et les entrepreneurs autochtones seront mises en relief tout au long de ce document.

Avant de passer à la première section, je dois apporter des précisions sur deux éléments, pour les lecteurs et ceux qui ont l'intention de se servir de ce document. D'une part, bien que ce document traite principalement des entrepreneurs des Premières nations et des propriétaires de petites entreprises, certaines des recherches, de la documentation et certains exemples utilisés impliquent inévitablement un corps plus large de groupes d'entrepreneurs autochtones et de propriétaires de petites entreprises, notamment les Métis et les Inuits, ainsi des personnes non inscrites et hors réserve des Premières nations et certaines collectivités.

D'autre part, il est important de noter que ce document fait la distinction entre l'entrepreneuriat individuel, les petites entreprises privées et les entreprises communautaires (ou les entreprises appartenant à la collectivité), et les entrepreneurs sociaux et de la communauté qu'il ne faut pas oublier. Dans l'ensemble, ce document porte principalement sur le premier groupe – les personnes qui participent à des entreprises privées à but lucratif ou appartenant à des particuliers. Mais, par exemple, dans la section suivante, M. Cardinal et d'autres se réfèrent probablement davantage aux entreprises communautaires qu'à celles appartenant à des particuliers.

Dans l'ensemble, j'aurais tendance à dire que les similarités qui existent entre les deux l'emportent sur les différences, particulièrement dans le contexte de la collectivité des Premières nations. Les deux emploient des personnes locales, surtout dans les collectivités où le chômage pose un problème. Les particuliers qui exploitent leurs propres entreprises ne créent non seulement leur propre emploi, mais ils emploient souvent des membres de leur famille et de leur collectivité. Les entreprises communautaires emploient également des membres de la collectivité, mais habituellement en plus grand nombre. Aussi, les entrepreneurs des Premières nations vendent normalement des produits et services qui ne sont pas d'accès facile dans la collectivité locale, ce qui est également le cas pour les entreprises communautaires.

Il existe cependant des différences. Les entrepreneurs de petites entreprises se spécialisent souvent dans des domaines de services ou de produits que les entreprises communautaires ne considèrent pas viables. Par exemple, les gestionnaires des entreprises communautaires peuvent avoir l'impression qu'il n'est pas assez important – du plan financier, culturel ou social – de louer des vidéos ou de vendre de l'essence ou des articles de dépanneur. Cependant, un entrepreneur risque de le faire. Il peut également exister une propension pour que les dirigeants élus des Premières nations pensent qu'il est nécessaire de s'impliquer - pour le meilleur ou pour le pire - dans les entreprises communautaires ou appartenant aux autochtones. Les entrepreneurs et les petites entreprises privées peuvent ne pas sentir l'effet politique immédiat des dirigeants de bandes ou des conseillers, mais les dirigeants élus peuvent avoir un effet positif ou adverse sur les entreprises commerciales.

La section suivante met en évidence les deux visions opposées, trop souvent citées, concernant le développement des entreprises commerciales autochtones. Même si les commentaires s'adressent principalement aux entreprises communautaires, les préoccupations

face aux petites entreprises et aux activités d'entrepreneuriat dans le contexte du développement culturel, social, politique et économique demeurent le même dans le cadre des discussions en cours.

1. Visions prédominantes concernant l'entrepreneuriat et la petite entreprise autochtones

La présente section offre un bref aperçu contextuel de deux visions opposées exprimées par les dirigeants autochtones et d'autres chercheurs concernant les activités des Premières nations en entrepreneuriat et en développement d'entreprise. Dans l'ensemble, les chercheurs et les dirigeants étaient soit pour ou contre les entreprises et l'entrepreneuriat au sein des collectivités autochtones. Aussi, ces opinions contradictoires ont habituellement été soulevées dans le cadre de discussions plus larges sur la meilleure façon de promouvoir l'autonomie gouvernementale et l'autosuffisance des Premières nations tout en protégeant la collectivité et en préservant les coutumes. Comme nous le verrons, les problèmes ne sont peut-être pas empreints d'autant de contraste, et il est possible qu'il existe des moyens par lesquels les petites entreprises et l'entrepreneuriat, et les entreprises communautaires et les entreprises, puissent entraîner des résultats positifs pour les collectivités et les individus autochtones.

1.1 L'opposition envers les petites entreprises et l'entrepreneuriat autochtones

Au départ, le concept de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat était considéré comme une stratégie gouvernementale exagérément individualiste, anti-collectivité et davantage d'Europe occidentale qu'une approche autochtone face au développement économique et des collectivités. Cette opinion a été exprimée par un certain nombre de dirigeants autochtones qui s'opposaient énergiquement à promouvoir le commerce et les activités commerciales dans leurs collectivités. En 1973, la Fraternité des Indiens du Canada (FIC) publiait l'*Énoncé sur le développement économique des collectivités indiennes*, qui « émettait un avertissement contre la promotion de l'entreprise privée aux frais de l'ensemble de la collectivité. »⁴ M. Peter Douglas Elias discute des opinions de la FIC en commentant qu'à ce moment :

certains organismes et communautés autochtones évitaient l'entrepreneuriat, avouant que l'intérêt privé était étranger à leurs traditions. Les intérêts individuels et communs entraîneraient un conflit. Puisque les programmes fédéraux et provinciaux appuient les intérêts individuels, ces intérêts prévaudraient. En bout de ligne, le résultat pourrait avoir des effets désastreux sur la tradition.⁵

En conclusion, M. Elias mentionnait en conclusion que sans égard aux diverses préoccupations exprimées par les dirigeants des Premières nations, « bon nombre de plans de développement économique [ont] inclut un rôle pour l'entrepreneuriat et les petites entreprises. »⁶ Il fournit la preuve qui confirme que les individus et les institutions ont fait face à « la contradiction évidente

entre l'entreprise privée et les modes de vie traditionnels. »⁷ En fait, à la fin des années 1970 et 1980, l'entrepreneuriat a commencé à s'établir, croître et à se développer dans plusieurs collectivités des Premières nations, en raison « d'une part, du mécontentement envers les résultats du développement de l'entreprise communautaire et d'autre part, à l'augmentation de l'accentuation de la part du gouvernement sur l'entrepreneuriat. »⁸

1.2 L'acceptation de la petite entreprise et du partenariat autochtones

Au même moment toutefois, une autre opinion acceptant le développement de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat autochtones émergeait. Dès 1977, d'éminents et persuasifs dirigeants autochtones, comme Harold Cardinal, ont présenté le cas voulant que le développement commercial des Premières nations – particulièrement dans le secteur des services – était un moyen (et possiblement le seul) par lequel les peuples autochtones pourraient se libérer du contrôle du gouvernement et de l'entreprise. Cependant, pour M. Cardinal, il existait un compromis indéfendable avec lequel il fallait composer avant que les programmes en développement économique deviennent efficaces et que l'entreprise puisse être florissante. Ce point de vue est énoncé de façon claire :

Nous pouvons soit faire les choses de la manière de ceux qui contrôlent le programme, ou qui détiennent l'argent, ou le premier intérêt, veut que les choses soient faites, ou nous abandonnons le projet. (Cependant) « si le développement économique doit par la suite entraîner non seulement le développement des individus, mais aussi le développement d'un peuple, une telle situation compromettante ne peut être tolérée... La seule manière d'éviter ce premier compromis meurtrier est d'avoir nos propres ressources et notre propre expertise et base organisationnelle. Ceci nous permettra de créer nos propres entreprises, d'établir des relations de travail avec d'autres Canadiens dans tous les horizons et de concurrencer à l'échelle mondiale.⁹

Mais M. Cardinal, qui était, jusqu'à son décès en 2005, inlassable dans son appel pour le renforcement et le revigoremment de la culture et de la tradition des Premières nations, prévenait également qu'en bout de ligne, « ...la politique sur le développement économique..., devrait renforcer notre identité en tant que peuple Indien. »¹⁰ Il le croyait :

Plutôt que de voir le développement économique d'un point de vue capitaliste, soit de faire le plus d'argent possible, ou encore d'un point de vue socialiste, soit d'assurer une meilleure répartition du capital, nous devons étudier nos processus de développement afin de nous assurer qu'ils ne sont pas uniquement conçus pour nous aider à contrer notre pauvreté, mais pour renforcer notre identité en tant que peuple Indien.... Afin de parvenir au renforcement de notre identité culturelle, la planification d'une politique pertinente en matière de développement dans une

collectivité indienne devra impliquer, comme partie intégrante du processus de planification, les aînés, ou le peuple traditionnel, aptes à offrir une orientation et une direction à toute approche économique.¹¹

Dans le cadre de ses travaux, M. Cardinal a mis en évidence la valeur éventuelle du commerce des Premières nations, et nous avons suggéré que l'entreprise privée puisse améliorer la liberté économique et politique des peuples autochtones et de leurs collectivités selon des moyens uniformes et tenant compte de la culture et de la tradition autochtones. Pour parvenir à ces résultats positifs, il a mis l'accent sur le besoin de promouvoir une formation pertinente axée sur le commerce ainsi que la planification organisationnelle orientée sur la collectivité et le développement des ressources.

M. Cardinal a aussi partagé ses opinions quant au succès de la petite entreprise autochtone – intentionnellement ou pas - au règlement des revendications territoriales et du contrôle autochtone relativement aux ressources nécessaires au développement commercial et économique fondé sur la collectivité. Il devenait évident que la petite entreprise et les activités d'entrepreneuriat fondées sur des ressources fiables et accessibles étaient essentielles au bien-être économique des collectivités des Premières nations.

1.3 Autonomie gouvernementale et petite entreprise et entrepreneuriat autochtones

Au début des années 1990, la Commission royale sur les peuples autochtones (CRPA) a étudié minutieusement les liens novateurs entre le développement économique et commercial autochtone et l'autonomie gouvernementale et les revendications territoriales. Dans leur rapport final, les commissaires sont arrivés aux conclusions suivantes :

Sans solide fondement économique, l'autonomie gouvernementale serait un exercice illusoire et futile. La façon de parvenir à une assise économique davantage autosuffisante est, par conséquent, une des questions les plus importantes à résoudre. Quelles mesures doivent être adoptées pour reconstruire une économie autochtone ayant été gravement perturbée au fil du temps, marginalisée et selon laquelle le peuple a été grandement dénudé de ses terres et de ses ressources naturelles? Cette question est urgente, non seulement parce que la progression vers l'autonomie gouvernementale risquerait d'être sérieusement compromise en l'absence de mesures efficaces visant à reconstruire l'économie autochtone... à réaliser des fondements économiques plus autosuffisants pour les collectivités et les nations autochtones qui auront besoin de départs significatifs, voire radicalement, des façons de faire habituelles.¹²

Fait intéressant, un des « départs radicaux à partir d'entreprises habituelles » proposés par le CRPA est le développement et le soutien davantage de petites entreprises autochtones. Une des neuf étapes recommandées par le CRPA pour la reconstruction des économies autochtones au Canada était le besoin de développer et de soutenir les entreprises autochtones.

Au fil du temps, les dirigeants autochtones, non autochtones et les penseurs ont commencé à constater que la maigre activité commerciale entamée par des entrepreneurs autochtones constituait un élément à la fois important et essentiel dans la libération des peuples et collectivités autochtones du contrôle gouvernemental, religieux et corporatif. Il est important de noter qu'à partir de 1996, bon nombre des discussions concernant le développement économique et commercial se sont effectuées au Canada par l'entremise de chercheurs venant du sud de la frontière. Bon nombre de ces idées sont venues du *Harvard Project on American Indian Economic and Development* [Projet Harvard sur l'économie et le développement des Indiens d'Amérique]. Actuellement, de nombreux chercheurs canadiens citent les conclusions de Harvard concernant les huit opportunités extérieures et des valeurs actives intérieures qu'ils considèrent critiques au développement de stratégies de développement commercial efficaces ainsi qu'au développement de l'économie autochtone.¹³

Les chercheurs de Harvard ont recommandé l'entreprise privée (notamment la micro entreprise) appartenant à des membres autochtones comme un des quatre modèles de développement économique « émergeant en contrée indienne ». Cependant, ils ont également remarqué que le succès de la stratégie relative à l'entreprise privée dépendait essentiellement des « institutions politiques capables de protéger les investisseurs et les entrepreneurs et aptes à faire appliquer des codes applicables aux entreprises et manœuvrables ainsi que le droit contractuel. »

¹⁴ En outre, les principaux chercheurs de Harvard—Stephen Cornell et Joseph P. Kalt — ont réitéré, par l'entremise de leurs travaux, le lien important qui existe entre l'autonomie gouvernementale et le développement économique. Ils ont avisé que :

Le pouvoir de l'autonomie gouvernementale en soi ne garantit aucunement le développement économique. Un tel pouvoir peut s'avérer la solution dans la création d'un environnement au sein duquel un développement économique autodéterminé réussit, ou crée un environnement dans lequel le développement économique autodéterminé devient impossible.¹⁵

Leurs travaux ont intensifié la correspondance critique qui existe entre les institutions autonomes et la culture, tout en rappelant aux lecteurs la distinction essentielle, et souvent nécessaire, qu'il faut faire entre la politique et le commerce.

La petite entreprise et l'entrepreneuriat peuvent aider au développement des collectivités autochtones et de leur économie. Il est cependant important de noter que la réussite de telles entreprises dépend peut-être de la collectivité à proximité, et la situation dans laquelle se trouvent les entrepreneurs de la collectivité. Les collectivités possédant davantage de ressources et d'expérience en gouvernance risquent d'offrir une base plus stable aux entrepreneurs éventuels. À l'inverse, les collectivités ayant adopté des processus politiques et ayant des dirigeants invasifs risquent de limiter la réussite des activités en entrepreneuriat. Ou, par exemple, les collectivités possédant de l'expérience en développement et en soutien des petites entreprises peuvent offrir une terre plus fertile aux entrepreneurs éventuels. Selon une étude menée en Colombie-Britannique en 1987 :

les entreprises exploitées par la bande prédominaient dans les collectivités qui venaient tout juste d'établir leurs capacités en développement économique. Les bandes possédant des capacités mûres en matière de développement favorisaient les petites entreprises. Tandis que les bandes acquièrent la connaissance de l'environnement commercial, à mesure qu'elles accumulent de l'expérience en gestion et qu'elles intègrent des spécialistes à plein temps en développement au sein de leur personnel, elles s'attaquent à diverses formes d'initiatives. Une fois qu'une bande a amené un développement fondé sur la collectivité, l'attention se tourne vers l'entreprise privée.¹⁶

Avant 1980, bon nombre de leaders et d'organismes autochtones considéraient l'entreprise individuelle comme une menace à leurs collectivités et traditions culturelles. Néanmoins, comme le révélaient Hindle et Lansdowne dans une étude récente, il ne faut pas mettre un accent démesuré sur les contradictions qui existent entre le commerce et la culture. Ils en ont constaté que :

la leçon la plus importante apprise... était que les entrepreneurs autochtones peuvent utiliser leur patrimoine — ils n'ont pas à le perdre parce qu'ils visent la réussite d'une entreprise.... Les allégories fertiles de la tradition autochtone peuvent démontrer la façon de ce qui peut être — tout autant de ce qui a été. Le paradoxe, la contradiction, le sacrifice des valeurs et la fausse dichotomie entre le patrimoine et l'innovation sont inutiles... La tradition autochtone reflète les pas franchis par des esprits braves sur de nouveaux sentiers. Voilà où les entrepreneurs évoluent.¹⁷

Notre compréhension actuelle de ce que sont l'entrepreneuriat et le développement commercial a été informé par les groupes et les individus qui s'y sont opposé ou l'ont accepté en tant que stratégie viable. Malgré le débat qui se poursuit, plusieurs voient qu'il ne s'agit pas d'approches mutuellement exclusives que le développement en entrepreneuriat de petites entreprises devrait être considéré comme une stratégie—une parmi d'autres—qui peut permettre une autosuffisance économique améliorée et une autonomie politique au niveau de la collectivité.

Pour bien des leaders et gestionnaires de collectivité, l'entrepreneuriat autochtone et le développement de la petite entreprise semble avoir un sens intuitif tout autant que stratégique en tant qu'option viable pour la collectivité autochtone et le développement économique. Toutefois, le soutien de ce secteur particulier de l'économie autochtone demeure un problème pour certains peuples autochtones et autres. En fait, cette préoccupation touche d'autres aspects concernant le développement commercial autochtone, comme le partage en classe d'histoires sur l'entrepreneuriat autochtone. Par exemple, David Newhouse, dans un article sur l'économie autochtone moderne, raconte une anecdote à propos du moment, en 1993 où il a invité Victor Buffalo, président de la *Peace Hills Trust Company* à parler aux étudiants et à faire une lecture en public. Dans son article, M. Newhouse décrit l'effet consécutif de sa visite :

Après une des lectures, quelques étudiants sont venus me voir, ainsi que mes collègues, pour exprimer leur indignation à l'effet que M. Buffalo avait été invité à parler. Ils ont expliqué que M. Buffalo n'était pas un Indien puisqu'il n'avait pas une seule fois mentionné le partage du travail dans sa présentation, qu'il portait un complet et qu'il exploitait son propre peuple. Cette « exploitation » était caractérisée par la réalisation de profits par le biais de prêts monétaires. L'entreprise de M. Buffalo prête de l'argent à des bandes indiennes sous forme de flux de trésorerie, en faisant appel à des accords de contribution du gouvernement sous forme de garantie plutôt que sur la base normale de garantie sur usine, équipement et terre.¹⁸

Bien que le professeur Newhouse « partageait » une histoire concernant un représentant d'une moyenne entreprise, la promotion et l'étude de l'entreprise autochtone, de l'entrepreneuriat privé et du développement commercial sous tout, ses formes continue de faire l'objet d'oppositions dans certaines collectivités, ainsi qu'un nombre de facteurs éducatifs et organisationnels. Au cours des dernières années notamment, on m'a raconté que des membres de notre *Edwards School of Business Aboriginal Business Student Society* (ABSS) étaient écartés par des individus et dirigeants de la *University of Saskatchewan Aboriginal student societies*, établissement plus important, dans des réunions auxquelles ils participaient du fait qu'ils n'étaient

pas « Indiens ». Selon ces étudiants, pour être respecté et reconnu comme faisant partie de ces groupes plus vastes, ils devaient étudier le droit des Autochtones, les études sur les Autochtones ou l'éducation des Autochtones plutôt que le commerce. L'entreprise et le commerce se portaient mal :

Sans égard aux opinions en faveur ou non avec le développement de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise, la réalité est que les entrepreneurs situés dans des collectivités autochtones créent et exploitent de plus en plus leurs propres petites entreprises. En conséquence, lorsque les administrateurs de bande et les planificateurs discutent d'autonomie gouvernementale autochtone (ou gouvernance), d'autosuffisance et de développement économique des collectivités, il est important qu'ils tiennent compte de la manière dont la petite entreprise et l'entrepreneuriat peuvent être d'un apport positif au mouvement. La preuve que cela se produit est de plus en plus évidente.

Lors d'une récente annonce récente et d'une importante conférence nationale connexe sur le développement économique autochtone, le chef national Phil Fontaine exprimait clairement son opinion à l'effet que les collectivités des Premières nations du Canada étaient « ouvertes au commerce »¹⁹, mettant au défi l'entreprise canadienne d'établir, d'améliorer et d'accroître leurs activités avec les gouvernements et entreprises des Premières nations afin de réaliser pleinement le potentiel de croissance économique et d'emploi.²⁰ Il a également indiqué que les dirigeants des collectivités des Premières nations étaient prêts à s'associer aux autres sociétés dans lesquelles le Canada détient des intérêts afin d'assurer que les individus des Premières nations soient employés en plus grand nombre, et que les entrepreneurs des Premières nations soient soutenus dans leur participation aux activités des sociétés exploitant dans les collectivités autochtones, ou à proximité.

L'annonce faite par le chef Fontaine pendant cette conférence laisse croire que les initiatives en développement économique devraient s'effectuer selon les pratiques exemplaires existantes. Par exemple, dans les collectivités des Premières nations individuelles, comme la bande indienne Osoyoos située dans le sud de la Colombie-Britannique, l'accent mis sur le commerce est aussi évident. Leur devise corporative est « en affaires pour préserver notre passé en renforçant notre avenir ». Clarence Louie, chef de la Première nation d'Odsoyoos depuis 1985, vit en fonction de son message : « le développement socio-économique est le fondement de l'autonomie des Premières nations, nos collectivités ont besoin de devenir orientée sur le

commerce et de créer leurs propres emplois et sources de revenu, et non seulement d'administrer des programmes gouvernementaux qui sont souvent sous financés. »²¹

Afin de soutenir ces efforts, et de déterminer si, oui ou non, l'entrepreneuriat et la possession d'une petite entreprise vous convient, à vous ou à votre collectivité, il est important d'être en mesure de décrire et de discuter de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat au sens général. Penchons-nous maintenant sur ces deux termes intéressants, mais contestés.

2. Définir la petite entreprise et l'entrepreneuriat

Cette section offre certaines définitions générales de ce que sont la petite entreprise et l'entrepreneuriat et notamment, une brève discussion des caractéristiques et des valeurs normalement associées à l'esprit d'entreprise chez l'individu. Les définitions émergentes qui se rapportent directement à la petite entreprise et à l'entrepreneuriat autochtones et des Premières nations seront d'abord présentées et feront ensuite l'objet de discussions.

2.1 Petite entreprise

Au Canada, une petite entreprise est « souvent définie comme une entreprise détenue par un propriétaire exploitant, qui ne domine pas dans son domaine, et qui répond à certaines normes en termes d'employés ou de revenus annuels. »²² Habituellement, les entreprises sont définies selon le nombre de personnes qu'elles emploient. Par exemple, une entreprise qui emploie 1 à 50 personnes est considérée comme une petite entreprise. Une entreprise moyenne emploie 50 à 499 employés, tandis qu'une grande entreprise emploie normalement 500 personnes ou plus. Industrie Canada propose une définition canadienne de la petite entreprise en fonction du nombre d'employés «...les entreprises produisant des biens sont considérées « petites » si elles emploient moins de 100 personnes, tandis que pour les entreprises produisant des services le nombre limite est de 50 employés. »²³ Une entreprise qui emploie 1 à 4 personnes est aussi décrite comme une micro entreprise. Souvent, les petites et moyennes entreprises sont appelées PME. Selon l'Association des banquiers canadiens, « les banques définissent les petites entreprises comme celles ayant des limites de crédit de 500 000 \$ ou moins. »²⁴ Fait intéressant, Microsoft définit la petite entreprise comme celle qui possède 1 à 50 ordinateurs personnels.²⁵

En outre, les entreprises sont souvent divisées en deux catégories—entreprises de l'employeur et entreprises indéterminées.²⁶ L'entreprise d'employeur maintient un registre de paye d'au moins une personne (possiblement le propriétaire), tandis que l'entreprise indéterminée n'a aucun employé enregistré auprès de la Canadian Revenue Association. Il se peut en effet que ces entreprises ne soient dotées d'aucune main-d'œuvre (elles pourraient simplement être des entités sur papier), ou elles pourraient embaucher des contractuels, des membres de la famille ou uniquement les propriétaires qui y travaillent. La catégorie « indéterminée » a été créée puisque les renseignements concernant la main-d'œuvre de ces entreprises n'ont pas été rendus publics.²⁷

2.2 Entrepreneuriat

En général, la façon dont une petite entreprise est décrite ne varie pas vraiment beaucoup, ce qui n'est cependant pas le cas du concept de « l'entrepreneuriat ». Le mot « entrepreneuriat » vient du verbe *entreprendre*, qui signifie « s'engager à ..., poursuivre des occasions, répondre à des besoins et des désirs grâce à l'innovation. »²⁸ Mais tous ne s'entendent pas sur ces définitions

pratiques et opérationnelles des processus d'entrepreneuriat en cause. Normalement, les chercheurs organisationnels proposent que les entrepreneurs jouent un rôle clé dans la création, le développement et l'exploitation des petites entreprises. Alors, ils définissent habituellement l'entrepreneuriat comme le fait « de relever le défi de démarrer et d'exploiter une entreprise. »²⁹ Néanmoins, il existe bien d'autres définitions qui décrivent plus en détail l'entrepreneuriat sous des formes de plus en plus précises.³⁰

L'entrepreneuriat est normalement, quoique pas toujours, utilisé en relation aux individus impliqués dans des activités lucratives. De plus en plus, les collectivités et les organismes qui poursuivent des objectifs uniques, novateurs et créatifs ainsi que sociaux et à but non lucratif sont décrites comme celles s'engageant dans la collectivité, ou dans « l'entrepreneuriat social. »³¹

Une définition plus pratique et inclusive pourrait à la rigueur mentionner que :

L'entrepreneuriat est un acte humain et créatif qui construit quelque chose qui a une valeur à partir de pratiquement rien. Il s'agit de la poursuite d'une occasion sans égard aux ressources, au manque de ressources. L'entrepreneuriat requiert une vision ainsi qu'une passion et un engagement pour guider les autres dans la poursuite de cette vision. L'entrepreneuriat requiert aussi le consentement à prendre des risques calculés.³²

Pour les personnes engagées dans des activités d'entrepreneuriat à but lucratif et non lucratif dans les collectivités des Premières nations, les idées qui émergent de cette définition sont utiles et peuvent avoir du sens. Afin de créer changement significatif fondé sur la collectivité, le besoin d'un acte créatif et la poursuite de l'occasion se font sentir, peu importe les sources disponibles. Ceci demande un leadership visionnaire et un engagement de la part des membres de la collectivité, qui sont des efforts risqués qui doivent être appréciés.

Alors, qui sont ces entrepreneurs? Les chercheurs ont tenté de compiler les listes des traits et des caractéristiques des entrepreneurs prospères. Ils comprennent, sans s'y restreindre :

- une passion pour les affaires
- la ténacité malgré l'échec
- la confiance
- l'autodétermination
- la capacité à gérer le risque et à profiter des occasions qui découlent du changement
- la tolérance envers l'ambiguïté
- l'initiative
- le besoin de l'accomplissement
- l'attention au détail et à la perfection
- la préoccupation de temps qui s'écoule
- la créativité et

- une capacité de voir plus grand de manière globale.

Aussi, les études ont suggérées que les individus s'étant engagés dans des activités d'entrepreneuriat pour diverses raisons, notamment l'habileté à :

- utiliser les compétences et habiletés personnelles
- prendre le contrôle sur leurs vies
- construire quelque chose pour leur famille et leurs collectivités
- s'engager dans des activités stimulantes
- vivre librement et de façon indépendante
- se sentir reconnu
- obtenir des gratifications financières et autres récompenses tangibles et significatives
- satisfaire à ses attentes personnelles.³³

Il est important de prendre note que ce ne sont pas tous les individus ayant ces traits, caractéristiques ou motivations qui réussiront automatiquement en affaires. En outre, bien que certaines de ces caractéristiques et motivations soient critiques au démarrage d'une entreprise, des compétences supplémentaires en gestion et en organisation sont également requises pour assurer la croissance et le maintien de l'entreprise.³⁴

2.3 La petite entreprise et l'entrepreneuriat des Premières nations définis

Les chercheurs, le soutien à la petite entreprise et les institutions financières commencent à définir la petite entreprise et l'entrepreneuriat autochtones en termes précis et pratiques. En termes de définition générale de l'entrepreneuriat autochtone, les chercheurs suggèrent que :

L'entrepreneuriat autochtone [est] la création, la gestion et le développement de nouveaux projets, par le peuple autochtone, et au profit de ce dernier. Les organisations peuvent cependant appartenir aux secteurs privé, public ou à but non lucratif. Les avantages souhaités et réalisés relatifs à ces projets peuvent varier d'une perspective réductionniste du profit économique d'un seul individu à une vision large des multiples avantages sociaux et économiques pour l'ensemble des collectivités. Les résultats et les droits découlant de l'entrepreneuriat autochtone peuvent s'étendre aux partenaires d'entreprise et aux parties intéressées qui peuvent être non autochtones.³⁵

Sur une base pratique et quotidienne, les institutions définissent habituellement la petite entreprise et l'entrepreneuriat en fonction de leurs propres besoins, programmes ou activités. Par exemple, les banques, les institutions prêteuses et les organismes financés par le gouvernement fédéral doivent définir dans quelle catégorie se classerait les propriétaires éventuels d'une petite entreprise avant que ces institutions ne puissent promouvoir, financer et soutenir leurs

programmes de développement en matière d'entrepreneuriat et de petite entreprise. Par exemple, un jeune entrepreneur désirent accéder au soutien et au financement peut être défini de diverses manières par les institutions financières et autres organisations, qui doivent avoir : 35 ans ou moins³⁶ entre 15 et 30 ans³⁷; entre 18 et 29 ans³⁸ ou entre 18 et 36 ans.³⁹

Dans la même veine, les petites entreprises et les entrepreneurs des Premières nations sont généralement considérés de manières semblables aux définitions conventionnelles. Cependant, les entrepreneurs autochtones—particulièrement ceux des Premières nations—peuvent aussi avoir besoin de fournir une preuve de reconnaissance constitutionnelle ou de statut juridique, ou d'un lien avec une collectivité particulière afin de recevoir financement et soutien. Par exemple, si un individu ou un organisme désire accéder aux services et programmes offerts par Entreprise autochtone Canada (EAC), le demandeur doit être un Autochtone résidant au Canada, ou une corporation, société en nom collectif, association ou autre entité juridique canadienne appartenant ou contrôlée majoritairement par le peuple autochtone résidant au Canada. Un Autochtone est une des personnes suivantes :

- un Indien inscrit
- un Indien non inscrit
- un Inuit, ou
- un Métis;

Pour être admissible, le demandeur doit être d'origine autochtone et reconnu en tant que membre d'un organisme canadien national, provincial/territorial, local ou régional d'une Première nation, un Métis, un Inuit, inscrit ou non inscrit.⁴⁰

En termes de type d'entrepreneuriat autochtone, une liste des traits, caractéristiques et motivations n'a pas encore été élaborée. Il serait intéressant de déterminer si les traits énoncés (un peu plus haut) font partie de la culture ou reflètent les caractéristiques des entrepreneurs, sans égard à la culture, au statut social ou à l'emplacement. Certains chercheurs ont l'impression qu'il s'agit d'un domaine qui mérite une exploration plus approfondie. For exemple, Michael Morris, Minet Schindehutte et Jack Lesser ont remarqué que :

Un manque d'attention remarquable a été accordé au rôle des valeurs dans des activités fructueuses en entrepreneuriat. Généralement, des valeurs occidentales comme l'individualisme, la compétitivité, les gains matériels et une forte éthique du travail sont implicites ou explicitement intégrés dans les discussions sur l'entrepreneuriat, sans égard à l'endroit où elles ont lieu.... Pour les membres des groupes ethniques, il semblerait que les valeurs de la sous-culture pourraient devenir internalisées au point où elles affecteraient les motifs et les

comportements en matière d'entrepreneuriat. En conséquence, les valeurs des actes de courage, de la sagesse, ou du respect pour la terre que partagent les autochtones américains peuvent se manifester d'elles-mêmes non seulement dans les choix de carrière, mais dans l'approche de l'entrepreneur à l'identification de l'occasion ou à l'établissement d'un réseau. Pour un autochtone australien, la valeur du partage des avoirs dans la collectivité pourrait gêner significativement la capacité de l'entrepreneur à monter un projet.⁴¹

Pour conclure, il est important de noter que pour les autochtones – notamment les Premières nations – « l'entrepreneuriat ne devrait pas être défini sur la base de l'occasion, mais plutôt sur la perception culturelle de l'occasion. »⁴² Les définitions émergentes doivent également tenir compte et reconnaître que le processus autochtone en matière d'entrepreneuriat commence souvent avec, et dicté par, la quête de « d'emploi autonome fondé sur la connaissance autochtone. »⁴³

Tournons-nous maintenant sur un survol des entrepreneurs et des petites entreprises des Premières nations au Canada. On parle normalement de l'entrepreneuriat et la petite entreprise des Premières nations comme s'ils faisaient un tout. Dans la prochaine section, nous verrons que ce postulat est exact puisque la majorité des entreprises des Premières nations au Canada sont de petite taille et qu'elles ont au départ été créées par des entrepreneurs.

3. L'état actuel de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat des Premières nations au Canada

Cette section offre un aperçu descriptif, y compris un profil démographique, des petites entreprises et des entrepreneurs des Premières nations du Canada, selon des recherches en cours et des renseignements secondaires disponibles. On y présente d'abord un aperçu général de l'ensemble des petites entreprises et des activités canadiennes en entrepreneuriat, qui nous permet ensuite de voir en quoi les petites entreprises et les entrepreneurs se ressemblent, mais aussi en quoi elles sont différentes de la norme canadienne.

Il existe plus de 2,2 millions d'établissements commerciaux au Canada. Des 1 048 286 entreprises qui emploient une personne ou plus, « un peu moins de 3 000, soit environ 0,3 pour cent, emploient plus de 500 personnes. La grande majorité des entreprises d'employeurs (98 pour cent) ont moins de 100 employés, près de 74 pour cent en ont moins de 10 et 57 pour cent ont seulement 1 à 4 employés. »⁴⁴ Toutes les entreprises au Canada produisent soit des biens ou prodiguent des services, et les petites entreprises qui emploient moins de 100 employés « comptent pour 97 pour cent des entreprises d'employeurs produisant des biens et 98 pour cent de toutes les entreprises d'employeurs prodiguant des services. »⁴⁵ Environ 95 pour cent des entreprises du secteur des services comptent moins de 50 employés.⁴⁶

Les entreprises des collectivités des Premières nations sont également des entreprises d'employeurs ou des entreprises indéterminées puisqu'ils fournissent des produits et des services aux consommateurs autochtones et non autochtones. Une entreprise des Premières nations peut se présenter sous diverses formes : entreprises individuelles, sociétés en nom collectif, corporations, coentreprises, ou coopératives. En bref, une entreprise individuelle est une entreprise qui appartient à un seul individu, tandis qu'une société en nom collectif est une entreprise individuelle qui appartient à deux personnes ou plus.⁴⁷ Une corporation, ou compagnie constituée en personne morale, est une entité juridique distincte de ses propriétaires, tandis que dans une coentreprise, les individus ou les organisations partagent, entre autres, ressources, compétences et risques. Il arrive souvent qu'un particulier ou un organisme non autochtone forme une coentreprise avec un particulier ou organisme autochtone afin de profiter d'avantages fiscaux ou de projets de marché.⁴⁸ Une coopérative est généralement un membre, producteur ou un travailleur-propriétaire, qui opère de façon démocratique afin de mieux servir les propriétaires et d'offrir à collectivité des emplois, des produits et des services de manière équitable, accessible tout en créant la richesse.⁴⁹

Les activités des Premières nations associées à la petite entreprise et à l'entrepreneuriat sont également soutenues par des entités appartenant à la collectivité comme des sociétés de

développement, des entreprises collectives et des entreprises à but non lucratif. Pour préciser, une société en développement est un organisme à but non lucratif doté d'un conseil d'administration élu à l'échelle locale. L'entreprise collective est une entreprise dont les actions appartiennent à une collectivité, comme une Première nation. De plus, les entreprises à but non lucratif offrent aux membres de leur collectivité le développement économique pour le soutien de l'entreprise et des compétences. Tout comme les sociétés de développement, tout surplus réalisé par les entités à but non lucratif retourne à l'organisme en vue de renforcer les programmes existants, créer de nouveaux programmes et prodiguer des services de manière plus efficace.⁵⁰

En général, comme c'est le cas avec les entreprises canadiennes, et peu importe la forme que prend l'entreprise, la grande majorité des entreprises des Premières nations situées à l'intérieur comme à l'extérieur des réserves sont de petite taille. Comme la plupart des entreprises canadiennes, la plupart des entreprises des Premières nations sont des microentreprises puisqu'elles emploient une à quatre personnes. La majorité de ces entreprises produisent des biens et prodiguent des services aux consommateurs locaux.⁵¹

L'établissement du profil des entreprises et entrepreneurs autochtones par le gouvernement canadien, par l'entremise de Statistique Canada et Entreprise autochtone Canada (Travail Canada) a commencé, à toutes fins et toutes causes, au début des années 1990. Cette activité a été entreprise en fonction des statistiques émergentes du Recensement du Canada qui ont démontré une importante et surprenante poussée en développement d'entreprise et en entrepreneuriat autochtones.⁵² L'intérêt accru pour les entrepreneurs autochtones a coïncidé avec la sensibilisation émergente sur la valeur globale de la présence de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat, tant au Canada qu'aux États-Unis.⁵³

Les renseignements les plus récents sur la petite entreprise et l'entrepreneuriat autochtones sont présentés dans l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones de 2002, qui comprend les données de 2001 de Recensement du Canada.⁵⁴ Des comparaisons peuvent être effectuées avec les enquêtes et rapports précédents.⁵⁵ Les renseignements recueillis par le Recensement du Canada de 2001 suggèrent, qu'à ce moment, il y avait 27 195 travailleurs autonomes autochtones au Canada, ce qui représentait près de 3 % de l'ensemble de la population autochtone. Près de 46 % de ce groupe (soit environ 12 509 travailleurs) était identifiés comme Indiens de l'Amérique du Nord (Premières nations inscrites et non inscrites, résidant à l'intérieur et à l'extérieur d'une

réserve). Les entrepreneurs indiens de l'Amérique du Nord exploitent des entreprises dans presque toutes les régions du pays. Voici un résumé de certaines statistiques régionales.

- Colombie-Britannique (24 % du total, soit 6 480 individus) : Plus de 50 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>3 240 individus), dont environ 1 102 individus (17 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁵⁶
- Alberta (18 % au total, soit 4 935 individus) : Moins de 33 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>1628 individus), dont environ 296 individus (6 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁵⁷
- Saskatchewan (9 % au total, soit 2 530 individus) : Moins de 40 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>1012 individus), dont environ 380 individus (15 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁵⁸
- Manitoba (11 % au total, soit 2 860 individus) : Moins de 30 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>858 individus), dont environ 400 individus (14 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁵⁹
- Ontario (22 % au total, soit 5 985 individus) : Plus de 50 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>1 317 individus), dont environ 718 individus (12 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁶⁰
- Québec (7 % du total, soit 2 020 individus) : Plus de 50 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (>1010 individus), dont environ 505 individus (25 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁶¹
- Région de l'Atlantique (5 % au total, soit 1 390 individus) : Près de 50 % étaient des Indiens de l'Amérique du Nord (695 individus), dont environ 250 individus (18 %) résidant à l'intérieur d'une réserve.⁶²
- Territoires du Nord-Ouest, Nunavut et Yukon (4 % au total ou 1 000 individus) : Environ 290 individus (29 %) résidaient à l'intérieur d'une réserve.⁶³

Voici d'autres détails démographiques intéressants concernant les entrepreneurs autochtones.

Des 27 195 travailleurs autonomes autochtones enregistrés au recensement de 2001 :

- 3 920 entrepreneurs (plus de 14 %) résidaient à l'intérieur d'une réserve.⁶⁴
- 9 930 entrepreneurs étaient des femmes tandis que 17 265 étaient des hommes.⁶⁵
- Plus de 3 535 entrepreneurs étaient des jeunes entre 18 et 29 ans.⁶⁶
- La majorité des entrepreneurs (plus de 23 660) avaient plus de 29 ans. Cependant, plus de 25 % des entrepreneurs autochtones ont moins de 35 ans.⁶⁷

- 14 175 entrepreneurs (un peu plus de la moitié) résidaient dans des zones urbaines et à l'extérieur d'une réserve.⁶⁸
- 13 020 entrepreneurs résidaient dans des zones rurales, dont 3 906 entrepreneurs (30 %) vivaient à l'intérieur d'une réserve.⁶⁹

En outre, la recherche révèle d'autres faits intéressants, notamment :

- Les entreprises situées à l'intérieur d'une réserve appartenaient plus vraisemblablement à des propriétaires uniques et embauchaient des employés autochtones tandis que les entreprises situées à l'extérieur d'une réserve étaient plus vraisemblablement exploitées en partenariat et embauchaient vraisemblablement moins d'autochtones.⁷⁰
- Les jeunes entrepreneurs autochtones entre 18 et 29 ans étaient plus enclins à exploiter une entreprise individuelle et employaient plus vraisemblablement des employés autochtones à temps partiel que les entrepreneurs plus âgés.⁷¹
- Les entrepreneurs des zones urbaines embauchaient moins d'employés et étaient plus susceptibles de travailler dans l'économie secondaire ou de la connaissance et d'avoir une formation collégiale ou universitaire.⁷²
- Les femmes entrepreneures autochtones étaient plus susceptibles de travailler dans l'économie secondaire ou des connaissances, d'avoir une formation collégiale ou universitaire, et d'exploiter une entreprise en partenariat que leurs homologues masculins. De plus, elles étaient moins susceptibles d'embaucher des employés et de se préoccuper des barrières à la croissance.⁷³

Comparativement aux autres entrepreneurs canadiens, les entrepreneurs autochtones sont en moyenne plus jeunes.⁷⁴ Même si on compte moins de femmes entrepreneures—autochtones et non autochtones—que d'entrepreneurs masculins, ce déséquilibre tant à changer.⁷⁵

L'entrepreneuriat féminin s'est accru de plus de 200 % entre 1981 et 2001, comparativement à une augmentation de 38 pour cent chez les hommes.⁷⁶ En 2001, de toutes les femmes entrepreneures—en comptant 715 500 PME au Canada avec au moins une propriétaire de sexe féminin⁷⁷—seulement un pour cent étaient des autochtones.⁷⁸ Le nombre de femmes autochtones travailleuses autonomes s'est accru de 406 % entre 1981 et 1996.⁷⁹

Selon Statistique Canada, l'entrepreneuriat autochtone s'est accru 150 % plus rapidement que la moyenne canadienne enregistrée entre 1991 et 1996⁸⁰, et 800 % plus rapidement que la moyenne canadienne enregistrée entre 1996 et 2001.⁸¹ Malgré la croissance rapide de l'entrepreneuriat au sein des collectivités autochtones, moins de 4 pour cent des adultes

autochtones étaient propriétaires d'une entreprise en 1996 comparativement à la moyenne canadienne se chiffrant à 7,9 pour cent. Toutefois, des entreprises ayant fait l'objet de l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones (2002), environ 72 % déclaraient une augmentation de profits tandis que 66 % étaient en affaires depuis plus de cinq ans. La plupart des entrepreneurs autochtones (environ 77 %), mentionnaient exploiter une entreprise à domicile. Ces tendances sont encourageantes.

Tous les renseignements contenus dans les enquêtes citées dans cette section révèlent que les petites entreprises et les entrepreneurs autochtones soutiennent et favorisent l'autonomie gouvernementale autochtone et le développement économique avec importance et de manières valables. Par exemple, les petites entreprises autochtones embauchent des employés autochtones (même si d'autres entreprises ou organismes ne le font pas). De plus, les entrepreneurs autochtones offrent de façon créative aux membres de la collectivité des produits et services nécessaires, pertinents, abordables et accessibles. Une partie des revenus que ces individus et entreprises réalisent demeurent dans la collectivité : ils ne vont pas aux petites entreprises situées à l'extérieur de la réserve, appartenant ou étant exploitées par des membres autres que ceux de la collectivité.

La possession d'une petite entreprise n'offre pas seulement la liberté personnelle, la confiance en soi et la fierté familiale, elle ajoute de la valeur à la collectivité autochtone dans laquelle l'entreprise se trouve. Elle prévient la perte des ressources et de l'argent de la collectivité tout en offrant de l'emploi et du développement de carrière aux membres de la collectivité souhaitant demeurer dans leurs collectivités et territoires. Toutes les bonnes choses qui se présentent en raison de la croissance du nombre d'entrepreneurs autochtones et du développement commercial peuvent être, en partie, associées au soutien solide et à la promotion que ces individus et entreprises reçoivent des organismes et institutions de l'ensemble du Canada. Et il est possible d'en faire davantage. La prochaine section dresse le profil d'un nombre d'institutions et d'organismes qui font une différence dans la vie des entrepreneurs autochtones et de leurs collectivités.

4. Promouvoir, soutenir et diriger la petite entreprise et les entrepreneurs des Premières nations

Si l'on demande à des banquiers, analystes, chercheurs ou individus avertis comment les entrepreneurs autochtones peuvent démarrer une petite entreprise prospère apte à concurrencer et à survivre à l'échelle locale, nationale ou internationale, la plupart d'entre eux répondront qu'il faut tenir compte de quatre éléments essentiels. Premièrement, les entrepreneurs doivent être formés de façon adéquate. Ils ne doivent pas uniquement connaître l'industrie à laquelle ils s'intéressent, mais ils doivent également savoir comment effectuer le travail, gérer leur entreprise et superviser leurs employés. Deuxièmement, ils doivent faire partie d'un marché qui soutiendra de manière rentable les services et produits offerts. Cette condition peut nécessiter un marché qui s'étend au-delà des confins du marché local ou de la collectivité. Les entrepreneurs doivent également comprendre le marché de l'emploi, et si l'embauche d'employés autres que membres de la famille ou de la collectivité est nécessaire. Troisièmement, les entrepreneurs ont besoin de capitaux et de valeur nette en espèces pour financer le démarrage de leur entreprise et poursuivre, au besoin, leur exploitation et expansion.⁸² Quatrièmement, les entrepreneurs autochtones auront la tâche plus facile au démarrage et une réussite plus assurée si leurs entreprises sont situées à proximité d'un marché plus vaste, souvent urbain ou international.

Cette section dresse le profil d'un certain nombre de programmes et de services régionaux et locaux, autochtones et non autochtones, dont le but est de promouvoir et de soutenir les petites entreprises et les entrepreneurs des Premières nations du Canada. De plus, le soutien additionnel provenant des institutions financières, sociétés, institutions universitaires, chercheurs et autres initiatives de soutien et programmes autochtones et non autochtones connexes sera également mentionné brièvement.

Cette section ne comprend pas tous les programmes et services offerts aux entrepreneurs et propriétaires de petites entreprises autochtones. Pourtant, il est important de reconnaître que bien d'autres types de soutien qui ne sont pas couverts ici offrent des services essentiels et efficaces qui font une différence dans les efforts commerciaux autochtones. Néanmoins, les renseignements contenus dans cette section intéresseront tous ceux qui désirent devenir propriétaire d'une petite entreprise ou ceux qui souhaitent soutenir ces individus. Évidemment, les individus pourront profiter de diverses sources de soutien en fonction de leur expérience en collectivité relativement aux affaires et services qui y sont offerts.

4.1 Programmes et services nationaux

Bon nombre d'organismes autochtones et non autochtones dirigent, soutiennent et assurent la promotion de la petite entreprise et de l'entrepreneuriat autochtones au Canada. Ce section dresse le profil de certains joueurs clés à ce niveau national d'activité.

À l'échelle nationale, Entreprise autochtone Canada (EAC) est le nom que la plupart des personnes associent à la petite entreprise et à l'entrepreneuriat autochtones. L'EAC fait partie d'un programme des Affaires indiennes et du Nord Canada qui maximise la participation du peuple autochtone dans l'économie par le biais du développement commercial.⁸³ Ils le font en :

- travaillant avec les entrepreneurs et entreprises autochtones⁸⁴
- collaborant avec les institutions financières autochtones⁸⁵
- effectuant des recherches et l'analyse de politiques⁸⁶
- travaillant avec le Conseil national de développement économique des Autochtones,⁸⁷ et
- collaborant avec d'autres partenaires.⁸⁸

D'autres programmes fédéraux aident les entrepreneurs autochtones sous diverses autres formes. Par exemple, le Réseau de services aux entreprises autochtones (RSEA) a été créé pour fournir, sans frais, aux entrepreneurs autochtones, les ressources et renseignements gouvernementaux dont ils ont besoin pour le démarrage et l'exploitation d'une entreprise.⁸⁹ Le RSEA s'appuie sur la structure utilisée et bien développée des centres de service d'Entreprises Canada que l'on retrouve dans l'ensemble du Canada.⁹⁰

De plus, le gouvernement fédéral continue de jouer un rôle important dans le développement de l'entrepreneuriat et de la petite entreprise autochtones par le biais de sa Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA). La stratégie, lancée en 1996, a été établie pour 1) stimuler le développement commercial autochtone, et 2) accroître le nombre d'entreprises autochtones soumissionnant et obtenant des contrats fédéraux.⁹¹ Un rapport provisoire de 2004 de la SAEA⁹² révèle que 5 980 contrats fédéraux ont été octroyés au cours de cette année à des entreprises appartenant à des autochtones, pour un total de 244,91 millions de dollars. Parmi eux, certains contrats sont « mis de côté » et ouverts uniquement aux soumissions d'Autochtones. Ces contrats mis en réserve sont mandatés pour des contrats de plus de 5 000 \$, pour des produits et services qui profitent principalement au peuple autochtone. Même si les résultats de 2004 sont encourageants, le montant en dollars a énormément diminué

au cours de cette année puisqu'en 2003, les contrats fédéraux ont été octroyés aux entreprises autochtones pour la bagatelle somme de 500 millions de dollars.

Le Service d'assistance canadienne aux entreprises (SACO), fondé en 1967, est un organisme à but non lucratif qui favorise l'établissement de collectivités indépendantes et fières. En 1969, le SACO s'est engagé dans une stratégie nationale sur les services autochtones, l'objectif principal consistait à mettre en valeur le potentiel des individus, des collectivités et des entreprises autochtones pour leur permettre d'atteindre une meilleure autonomie et croissance. Pour soutenir les peuples autochtones à parvenir à l'autosuffisance et à l'autodétermination, le SACO se concentre sur la mise en valeur du potentiel, ce qu'il accomplit par le :

- transfert des compétences et du savoir
- développement des produits et services nécessaires
- accumulation et la dissémination de pratiques exemplaires, et
- l'offre de services accessibles et économiques

En ce qui concerne ses activités commerciales, les experts bénévoles du SACO – les personnes qui forment collectivement le corps du SACO – aident entre autres les personnes et les collectivités autochtones en leur fournissant de l'assistance en planification d'entreprise et en études de faisabilité.⁹³

Le Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones (CAADA) est l'un des principaux organismes autochtones engagés dans le développement communautaire, économique et commercial. Le CAADA accrédite des institutions qui offrent des cours et des programmes en développement économique et commercial autochtone. Le CAADA offre également des reconnaissances annuelles aux dirigeants autochtones d'entreprises lors de sa conférence, par le biais de son prix du développeur économique de l'année (aux personnes engagées en développement économique et commercial ainsi qu'aux collectivités engagées dans le développement commercial et communautaire). Le CAADA publie le seul journal au monde sur le développement économique autochtone, qui met en relief de véritables anecdotes et des articles théoriques traitant du développement commercial et économique autochtone. Le CAADA offre de l'assistance, des occasions de formation et de l'information aux propriétaires de petites entreprises.⁹⁴

4.2 Programmes et services régionaux et locaux

Les entrepreneurs autochtones et les propriétaires de petites entreprises peuvent aussi viser les programmes du développement économique régional et local, notamment les institutions et programmes à l'échelle provinciale et municipale, et compter sur leur aide et sensibilisation. La plupart des initiatives régionales et locales portent sur l'acquisition de capitaux propres, et l'offre de services consultatifs d'affaires personnalisés en appui aux petites entreprises autochtones et activités entrepreneuriales.

En Saskatchewan, par exemple, le gouvernement provincial – par l'entremise du ministère des Relations avec les Premières nations et les Métis⁹⁵ – supervise le Programme de développement économique des premières Nations et des Métis de la Saskatchewan. Ce programme est conçu pour accroître la participation autochtone à l'économie provinciale en accordant, d'une part, des subventions non remboursables destinées au financement initial pour établir, acquérir ou développer les entreprises détenues par les Premières nations et les Métis. Des subventions moins élevées sont également offertes aux personnes ayant besoin d'aide pour élaborer leur projet d'entreprise.⁹⁶

Le gouvernement de la Saskatchewan a également créé le Fonds des Premières nations et des Métis qui investira dans les entreprises gérées par les Premières nations et Métis de la Saskatchewan. Entre 2006 et 2009, le gouvernement de la Saskatchewan libérera une somme de 20 millions \$, ce qui rapportera entre 1 et 3 millions \$ d'investissements. Lorsqu'un individu des Premières nations ou des Métis ou la société majoritaire, le partenariat, l'association ou autre entité juridique rencontre les conditions d'admissibilité du Fonds,⁹⁷ l'individu ou l'organisme peut faire une demande de financement pour 1) démarrer une entreprise, 2) investir dans les stades précoces de développement d'une entreprise, 3) agrandir une entreprise, 4) acquérir une entreprise existante, ou 5) réorganiser une entreprise existante.⁹⁸

Une ressource locale particulièrement utile pour les propriétaires de petites entreprises et entrepreneurs autochtones est représentée par les Sociétés d'aide au développement des collectivités (SADC) situées dans les communautés partout au Canada. Par exemple, sur les 33 SADC individuelles en Colombie-Britannique, un certain nombre est responsable du développement entrepreneurial et communautaire autochtone. À titre d'exemple, les Sociétés d'aide au développement des collectivités de Sto:lo (SCF) appuient la communauté des

Premières nations dans le territoire traditionnel de Sto:lo par une variété d'initiatives et de programmes de développement économique.⁹⁹ Un autre exemple au Canada comprend le *Dakota Ojibway Community Futures Development Corporation* (DOCFDC), mandaté pour aider et promouvoir les projets de développement économique local dans le *Dakota Ojibway Tribal Council Region* (Conseil tribal de Dakota Ojibway).¹⁰⁰ Il y a en tout 268 SADC au Canada. Les entreprises et entrepreneurs autochtones peuvent accéder aux services dans n'importe lequel de leur SADC local.

4.3 Aide financière

En 1997, Elizabeth Jordan soutenait que, « Le plus grand défi pour les entrepreneurs autochtones pour créer une entreprise est le financement – amasser les fonds nécessaires pour démarrer l'entreprise... [surtout] si leurs garanties sont situées sur la réserve. » Elle souligne aussi d'autres défis, incluant la scolarisation, un mauvais positionnement sur le marché et « le manque d'antécédents en matière de crédit ou un mauvais historique de crédit pour plusieurs Indiens sur les réserves. »¹⁰¹ Jordan conclue son article sur une note assez optimiste en soulignant que :

Malgré les obstacles auxquels font face les entrepreneurs autochtones, il y a de bonnes nouvelles. Il y a plus d'occasions d'affaires pour les Autochtones, plus d'éducation commerciale et plus de développement de ressources en partenariat avec le peuple autochtone que jamais. Les institutions financières ont commencé à faire des efforts pour rendre les prêts plus accessibles au peuple autochtone. Les Canadiens, autochtones ou non, commencent à réaliser l'importance d'inciter l'entreprenariat dans les communautés autochtones.¹⁰²

Depuis 1997, l'augmentation des institutions financières autochtone ou non, qui fournissent de l'aide financière aux PME autochtones et aux initiatives commerciales, est incroyable. Ces institutions opèrent au niveau national, régional et local.

Cette croissance était, en partie, promue par des groupes tels que le Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones, créé à Fredericton en 1995, comptant des leaders de renom comme le chef Larry Sault, le chef Manny Jules, et le chef Roy Whitney.¹⁰³ Le chef Manny Jules, et le chef Roy Whitney. La mission du groupe de travail endossé par l'APN était de « fournir des solutions créatives pour habiliter les Autochtones à accéder à du capital ». Dans son rapport déposé en 1996, le groupe de travail a souligné 21 recommandations basées sur sept étapes pour réussir à réaliser un avenir économique prometteur pour les Autochtones du Canada. L'étape trois se penche sur les difficultés que doivent affronter les Autochtones quant aux biens qu'ils ont la capacité d'offrir ou d'affecter à titre de garantie aux prêteurs (et aux prêteurs locaux). Selon le groupe de travail, « Le moyen le plus efficace (et probablement le seul) pour les communautés autochtones de surmonter leurs défis socio-économiques est de créer une richesse par l'entremise d'activité commerciale ». ¹⁰⁴ Depuis un certain temps, cette activité est soutenue principalement par les institutions financières.

Les institutions financières et les banques conventionnelles offrent une variété de programmes ciblant les PME et les entrepreneurs autochtones. Des exemples des institutions financières canadiennes qui offrent des services spécialisés aux individus, entreprises et communautés autochtones incluent la BMO Banque de Montréal,¹⁰⁵ la Banque Royale du Canada (RBC),¹⁰⁶ et la Banque Scotia du Canada.¹⁰⁷ Ces banques et d'autres institutions financières offrent des services bancaires aux Autochtones, car elles savent que ce sont de bonnes occasions d'affaires et elles participent aussi à des initiatives qui soutiennent le développement économique des communautés autochtones et leurs initiatives d'autonomie gouvernementale. Plusieurs institutions financières soutiennent certains programmes uniques qui aident les jeunes et les femmes autochtones, tout en honorant la culture et la tradition autochtone.

À titre d'exemple, la RBC a lancé le programme de bourses d'études pour les Autochtones en 1992. Depuis 1992, la banque a octroyé 4 000 \$ par année à cinq étudiants autochtones pour défrayer les coûts reliés aux études postsecondaires. Chaque bourse octroyée peut s'étendre sur une période maximale de quatre ans pour les étudiants universitaires et de deux ans pour les étudiants de niveau collégial.¹⁰⁸ Le 22 février 2006, l'Université de la Saskatchewan a annoncé qu'un don de 250 000 \$ de la Banque Scotia servira à soutenir les programmes d'études offerts aux autochtones par le *College of Commerce*. L'argent servira à soutenir un programme de transition vers le programme MBA de même qu'à offrir des bourses d'études. Selon le site Internet de l'Université de la Saskatchewan, le nouveau programme de transition MBA de la Banque Scotia est conçu pour encourager les futurs chefs d'entreprise autochtones à accroître leurs compétences grâce à un diplôme MBA de l'Université de la Saskatchewan.¹⁰⁹

De plus, la Banque de développement du Canada (BDC) par l'entremise de ses programmes et services bancaires aux Autochtones¹¹⁰ parraine un concours national de plans d'affaires pour les jeunes Autochtones de 4^e et 5^e secondaire sur Internet, ce concours offre des modules en ligne, du mentorat et des gabarits de plan d'affaires. Le programme est conçu pour accroître les connaissances des jeunes participants autochtones et pour les sensibiliser à l'entrepreneuriat et aux occasions d'affaires, aux compétences de gestion, au commerce électronique et au support technologique.¹¹¹ Les services aux Autochtones de Meyers Norris Penny ont lancé récemment un programme de formation sur le travail autonome pour les Autochtones de trente-neuf semaines. Ce programme est « conçu pour aider les Autochtones à lancer une nouvelle entreprise et leur fournir les outils et les aider à réussir ».¹¹²

Les institutions financières autochtones se font aussi une renommée dans le domaine des services bancaires et financiers. Ces institutions financières sont importantes pour le développement et le fonctionnement des PME et les entrepreneurs autochtones, car elles font partie de la communauté qu'elles desservent et sont donc plus en mesure de répondre aux besoins financiers particuliers de leurs clients autochtones. Il y a deux institutions financières autochtones dignes d'intérêt : La *Peace Hills Trust*, et la Banque des Premières Nations du Canada.

La *Peace Hills Trust*, « La première et la plus importante société de fiducie du Canada... offre une gamme de services financiers aux Premières Nations, à ses membres et à la clientèle non autochtone ».¹¹³ Fondée en 1985, la *Peace Hills Trust* est la propriété de la Nation crie de Sampson à Hobbema, Alberta. La société de fiducie emploie plus de 120 personnes et dessert

plus de 20 000 clients grâce à un réseau comptant huit succursales régionales.¹¹⁴ Elle se spécialise dans l'offre de services financiers aux petites et moyennes entreprises des Premières Nations.

La Banque des Premières Nations du Canada a été lancée officiellement en 1996. C'est une banque à charte fédérale desservant des clients autochtones ou non autochtones à travers tout le Canada.¹¹⁵ Affiliée à la Banque Toronto-Dominion, la Banque des Premières Nations offre des services bancaires aux clients autochtones et non autochtones grâce à ses succursales et bureaux situés en Saskatchewan, au Manitoba, au Québec, en Ontario, et au Yukon. Une des institutions financières provinciales qui a contribué à la création de la Banque des Premières Nations du Canada est la *Saskatchewan Indian Equity Foundation* (SIEF). La SIEF est une société régionale, sans but lucratif, fondée en 1982 pour aider les personnes et les communautés des premières Nations de la Saskatchewan à réunir les fonds de démarrage nécessaires pour la Saskatchewan.¹¹⁶

Outre les programmes des institutions financières principales, des banques à charte autochtones, des sociétés de fiducie, ceux de la BDC et des programmes financiers commandités par le gouvernement, il existe aussi une vaste gamme de sources de financement alternatives pour les entrepreneurs autochtones.¹¹⁷ Cependant, le regroupement des Sociétés de financement des Autochtones (SFA) est le plus grand fournisseur de services financiers autochtones au Canada.¹¹⁸ Il existe 32 SFA actives au Canada, celles-ci représentent la plus grande portion de ce qu'on appelle les institutions financières autochtones, ou IFA. Au Canada, il y a un total de 45 IFA – 32 SFA actives et 13 sociétés d'aide au développement des collectivités autochtones. Les sociétés de financement des Autochtones (SFA) se concentrent à fournir des prêts au développement, notamment aux entreprises qui ne sont peut-être pas encore en mesure d'obtenir un prêt auprès d'une banque. L'Association nationale des sociétés autochtones de financement (ANSAF) a été fondée pour offrir des produits et des services comme de la formation, des initiatives d'accès aux capitaux, des services de promotion des intérêts et d'autres services de renforcement des capacités institutionnelles pour toutes les institutions financières autochtones.¹¹⁹

4.4 Aide à l'entreprise

Après la publication du rapport de la Commission royale sur les peuples autochtones (CRPA), Robin Wortman (1997) a préparé un article « Un plan d'action pour le monde des affaires » selon les résultats et les recommandations du rapport présenté par le CRPA. Il précise dans ce rapport : « Il est dans l'intérêt des entreprises canadiennes de leur donner l'occasion de retrouver l'esprit d'entreprise et de mettre leurs talents au service du développement commercial et de l'emploi. »¹²⁰

Aujourd'hui, les entreprises d'État et privées (incluant les institutions financières dont nous avons fait mention dans la section précédente) ont tenu compte de ces défis et elles développent des programmes uniques qui soutiennent et font la promotion de l'entrepreneuriat et des PME autochtones à travers le pays. Plusieurs le font pour des raisons commerciales, par exemple pour promouvoir des environnements stables et profitables qui améliorent les activités commerciales des entreprises situées dans les communautés autochtones ou près de celles-ci. Les

leaders des Premières Nations, comme le chef national de l'APN Phil Fontaine, invitent les entreprises à participer. L'APN vient de lancer un défi aux entreprises. Le chef Fontaine explique :

Nous avons un défi, un genre de prise de conscience à faire pour les entreprises canadiennes, et en fait, pour le reste du monde. Remarquez cette vague grandissante de jeunes professionnels et de gens d'affaires des Premières Nations qualifiés et talentueux qui sont prêts et disponibles à travailler. Considérez ce que ceci représente pour vos résultats finaux. Ensuite, considérez comment l'implication des Premières Nations peut contribuer à diversifier vos activités commerciales (...) Les entreprises canadiennes vont bientôt être frappées par une vague d'occasions d'affaires qu'elles n'ont jamais vues auparavant. Nous invitons les entreprises à relever le défi aux entreprises de l'APN et de s'engager à soutenir l'APN. Ce faisant, vous aurez la chance de participer au réseau d'entreprises du Chef national – un catalyseur pour l'innovation. Le réseau assurera aussi que le partenariat entre les entreprises canadiennes et les Premières Nations respecte les relations importantes essentielles. Ensemble, nous pourrions mieux nous concentrer sur la recherche de solutions pour offrir des avantages directs aux Premières Nations et à tous les autres Canadiens. Nous sommes prêts à profiter de notre avantage et à réaliser le potentiel de l'économie canadienne du 21^e siècle. Après tout, ce qui est bénéfique pour les gens des Premières Nations, l'est aussi pour tous les Canadiens.¹²¹

L'idée voulant que les entreprises canadiennes aident les entrepreneurs autochtones n'est pas nouvelle. Il y a des douzaines d'entreprises dans les communautés autochtones et avec elles, et qui participent au développement des PME autochtones.¹²² Par exemple, Syncrude Canada Ltd., « le plus grand producteur mondial d'huile brute à partir de sables bitumineux et le plus grand producteur à partir d'une seule source au Canada »,¹²³ est l'employeur industriel d'Autochtones le plus important au Canada.¹²⁴ En 2003 dans un exposé sur les responsabilités sociales des entreprises, Jim Carter – à cette époque président et directeur de l'exploitation de Syncrude, a souligné le travail de Syncrude dans la communauté autochtone. Il a clarifié les opinions de Syncrude en matière de promotion et de soutien aux entreprises autochtones, de l'emploi, de l'éducation et de la formation. Et l'approvisionnement est l'élément clé qui permet aux entreprises de faire affaire avec les communautés autochtones. Dans son exposé, monsieur Carter a aussi souligné que son entreprise s'engage à aider les Autochtones à remporter des soumissions sur les contrats de travail, il mentionne aussi qu'en 2002 « Syncrude a fait des affaires d'une valeur de 82 millions \$ avec des entreprises autochtones, et plus de 500 millions \$ au cours des dix dernières années ». ¹²⁵

D'autres entreprises font aussi une différence dans la vie des entrepreneurs autochtones. Par exemple, Cameco Corporation, le plus grand producteur mondial d'uranium à bas prix, fournissant presque 20 pour cent de la demande mondiale en uranium, compte beaucoup sur l'aide des entreprises autochtones pour améliorer ses activités. Selon un rapport récent sur les entreprises du secteur primaire de l'Alberta et du Nord de la Saskatchewan, « Cameco a une politique d'achat local en Saskatchewan... [et] en 2004, l'entreprise a acheté des produits et des services de l'ordre de 81 millions \$ dans les entreprises du nord de la Saskatchewan ». Plusieurs de ces entreprises appartiennent à des Autochtones et sont des « entreprises d'aviation, de

camionnage, de services environnementaux, de restauration, d'exploitation minière, d'entretien industriel, de construction, d'entretien des routes, de nettoyage, de sécurité et de fabrication ». ¹²⁶ Cameco joue aussi un rôle proactif dans l'embauche, l'éducation et les relations avec la communauté autochtone. ¹²⁷

L'*Alberta Chamber of Resources* (ACR) a déterminé un ensemble de facteurs dont les entreprises doivent tenir compte lorsqu'elles veulent contribuer au succès du développement des entreprises autochtones. Voici les cinq facteurs :

1. Planifier la participation des entreprises autochtones en faisant correspondre les occasions d'affaires avec les capacités des entreprises autochtones.
2. S'assurer que l'entreprise autochtone possède en place un bon potentiel de gestion.
3. Utiliser l'approvisionnement comme outil pour fournir des occasions d'affaires aux fournisseurs autochtones.
4. Structurer les ententes commerciales avec les communautés autochtones, en suivant les principes clairs définis dès le début par les gouvernements d'entreprises.
5. Investir dans le renforcement des capacités commerciales de la communauté autochtone. ¹²⁸

Ce sont d'excellents points à suivre pour les entreprises intéressées par le développement ou l'amélioration de leurs programmes de relation avec les entreprises autochtones.

4.5 Programmes d'enseignement et établissements de formation

En 1996, le Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones a souligné « un besoin général d'augmenter le niveau d'éducation et de formation des autochtones. De plus, en ce moment, il y a un besoin particulier de voir plus d'Autochtones développer leur esprit d'entreprise et leurs compétences en gestion financière. » ¹²⁹

Mais l'enseignement et la formation à l'entrepreneuriat, même en règle générale, ne sont pas toujours pertinents ou financés adéquatement. Par exemple, K. K. Myrah et R. R. Currie mentionnent en 2006, que bien « qu'il y ait eu une croissance fulgurante de la demande de formation en entrepreneuriat au cours des trente dernières années, accompagnée d'une importante remontée de l'offre de programmes et de cours en entrepreneuriat par les organismes et les établissements d'enseignement, » ¹³⁰ il faut encore mettre des efforts pour s'assurer que les éducateurs font la promotion de l'entrepreneuriat de façon novatrice supportée par des ressources adéquates.

Cette suggestion est spécialement vraie pour les programmes d'enseignement en entrepreneuriat, en gestion pour les PME, spécifiquement conçus pour les étudiants autochtones qui désirent exploiter des entreprises selon le contexte autochtone légal, constitutionnel, et aussi culturel. **Ce contexte représente des défis supplémentaires pour les individus autochtones voulant faire carrière dans une PME. Cependant, la situation dans les principaux établissements d'enseignement semble changer, et de nouvelles occasions d'enseignement spécialisé se développent aussi dans plusieurs établissements d'enseignement autochtones.** ¹³¹

Au cours des vingt dernières années, les instituts, collèges et universités autochtones ont développé des programmes uniques qui répondent aux besoins de formation des personnes

voulant faire carrière en entrepreneuriat, en commerce ou en développement économique. Par exemple, le *Nicola Valley Institute of Technology* (NVIT) (Institut de technologie de Nicola Valley), un chef de file en éducation autochtone postsecondaire au Canada, offre une sélection de certificats d'un an ou de diplômes de deux ans menant à d'autres occasions éducatives par l'entremise de son service d'études en administration.¹³² Selon le site Internet du NVIT, le département d'administration et des études en développement économique communautaire offre des programmes conçus pour aider les individus et les communautés à faire face aux défis de leadership et de gestion de l'entreprise, l'autosuffisance et l'autonomie gouvernementale autochtone.¹³³

La plupart des étudiants peuvent suivre des cours au NVIT, situé à Merritt (centre-sud de la Colombie britannique). Par contre, le NVIT envoie aussi des formateurs spécialisés pour l'enseignement aux adultes et aux Autochtones dans des communautés situées en Colombie-Britannique. Le NVIT forme aussi les personnes intéressées par le développement économique et commercial à l'extérieur de la province, dans les communautés autochtones situées à Lutsel k'e (T.N.-O.), Truro (Nouvelle-Écosse, avec la *Confederacy of Mainland Micmacs*), et à Moose Factory (Ontario).

L'Université des Premières Nations du Canada¹³⁴ – dont le siège social est à Regina, Saskatchewan – elle abrite aussi la *School of Business and Public Administration* (SOBPA). La *School of Business and Public Administration* de l'Université des Premières Nations du Canada a comme but principal d'aider les étudiants à acquérir les connaissances et les compétences nécessaires pour gérer les entreprises et les gouvernements autochtones émergents. Et comme le NVIT, « chaque étudiant est encouragé à développer son propre style et sa propre approche de gestion, en respectant les valeurs autochtones traditionnelles et contemporaines.¹³⁵ Pour l'année scolaire 2005-2006, l'université accueille environ 1 200 étudiants à temps plein.¹³⁶

Bien qu'il existe des douzaines d'autres établissements et collèges d'enseignement postsecondaire autochtones qui offrent de la formation et des cours d'entrepreneuriat et de gestion de PME autochtones, les étudiants peuvent maintenant choisir parmi un nombre croissant de programmes dans des établissements non autochtones. Par exemple l'*University of Saskatchewan* (U of S), par l'entremise de l'école *Edwards School of Business* (ESB), offre des cours du premier cycle en commerce autochtone et le seul diplôme MBA de spécialisation autochtone en Amérique du Nord.¹³⁷ Ce programme unique de l'U of S prépare les étudiants à des études supérieures à gérer des organismes autochtones, au développement économique des communautés autochtones et à la planification stratégique pour les communautés et les entreprises autochtones. L'ESB emploie aussi un directeur des programmes d'enseignement en affaires autochtones¹³⁸, et les étudiants ont créé l'Association des étudiants en affaires autochtones ayant pour mandat « le soutien et l'amélioration de la sensibilisation positive des problèmes des entreprises autochtones à l'intérieur de notre établissement et de notre communauté... [et] encourager et construire une relation solide entre le milieu des affaires autochtones et nos membres ».¹³⁹

Cape Breton University (CBU)¹⁴⁰ offre une option pour les Premières Nations par son programme MBA (*Community Economic Development*). Dans cette option unique, les étudiants diplômés prennent des cours sur les revendications territoriales, l'autonomie gouvernementale et la planification du développement économique communautaire dans les communautés des

Premières Nations de même que le développement économique communautaire dans les communautés urbaines et rurales des Premières Nations.¹⁴¹

4.6 Aide au chercheur

Récemment, un certain nombre d'articles et de livres décrivant et analysant les PME autochtones et le développement de l'entrepreneuriat ont été publiés. Plusieurs de ces travaux sont utilisés dans les cours et les programmes conçus pour former et développer les gestionnaires, les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprise autochtones. Le matériel décrit normalement l'état général des entreprises autochtones, offre des renseignements précis sur les démarches d'entrepreneuriat et fournit aussi des idées pour ceux qui désirent démarrer une entreprise. Par exemple, en 1992, Wanda Wuttunee a décrit un certain nombre d'études de cas dépeignant ce qui se déroulait chez les entrepreneurs dans les communautés du nord (incluant les Autochtones),¹⁴² en 1995 Peter Douglas Elias présente les entreprises autochtones et le développement économique autochtone dans le Nord.¹⁴³ De même, Katherine Chiste a lancé son manuel en 1996 sur les PME et l'entrepreneuriat au Canada,¹⁴⁴ et en 1999 Robert Brent Anderson a suivi avec un texte important décrivant l'économie autochtone et le développement des PME au Canada.¹⁴⁵ Anderson inclut dans son analyse un chapitre sur l'entrepreneuriat et la création d'une nouvelle entreprise dans un contexte autochtone.

Les recherches courantes sur les entrepreneurs et les PME autochtones au Canada se concentrent sur le succès des entreprises autochtones et les liens entre l'autonomie gouvernementale, le développement des entreprises et la création de la richesse. Les chercheurs ont aussi commencé à définir l'entrepreneuriat autochtone, et certains d'entre eux ont même amorcé une évaluation critique des études antérieures portant sur l'entrepreneuriat et les PME autochtones.

En 2002, Anderson a publié un livre supplémentaire sur l'entrepreneuriat et le développement commercial autochtone¹⁴⁶, qui « considère comment le processus de l'entrepreneuriat peut être structuré et dirigé pour s'adapter aux caractéristiques, aux besoins et aux circonstances des Autochtones ». ¹⁴⁷ En 2004, Wuttunee publie un livre qui en partie jetait un regard sur les entreprises autochtones, soutenant que les personnes et les communautés autochtones réussissaient lorsqu'elles intégraient la sagesse traditionnelle aux stratégies économiques durables au lieu de se concentrer uniquement sur les bénéfices.¹⁴⁸

Le Journal of Small Business and Entrepreneurship,¹⁴⁹ un journal du Conseil canadien des PME et de l'entrepreneuriat, a publié un numéro spécial sur l'entrepreneuriat entre les Autochtones en 2005. Les articles de cette parution — la première en son genre — n'ont pas seulement souligné les études de cas sur les entrepreneurs autochtones du monde entier de façon empirique et qualitative, ils ont aussi envisagé des termes et des concepts précis reliés à l'entrepreneuriat autochtone. Une préoccupation majeure traitée par tous les articles est la contradiction possible entre les entreprises privées et le renforcement de la culture et de la communauté autochtone.

Au plan régional et local, les chercheurs ont commencé à faire le profil du secteur commercial autochtone dans certaines régions précises. Par exemple, il y a eu des recherches sur l'émergence de la présence de l'entrepreneuriat en Saskatchewan¹⁵⁰, et les analystes recueillent

des renseignements sur l'expérience des entreprises commerciales des Premières Nations en Saskatchewan et au Canada.¹⁵¹ Par exemple, un profil des PME et des entrepreneurs autochtones de la Colombie-Britannique a été créé selon les résultats du sondage des entrepreneurs autochtones en 2002.¹⁵²

C'est une indication qu'il y aura encore plus de textes en préparation sur les entrepreneurs et les PME autochtones. Par exemple, le manuel international de recherche sur l'entrepreneuriat autochtone — qui comptera 49 chapitres soulignant les recherches sur l'entrepreneuriat autochtone — dressera le profil d'études de cas de l'entrepreneuriat indigène en Afrique, en Asie, en Europe, aux Amériques et au Pacifique Sud.

4.7 Aide connexe

Un nombre croissant et varié de personnes et d'organismes autochtones ou non aide aussi les entrepreneurs et les propriétaires de PME autochtones de façon unique, importante et souvent indirectement. Les journalistes, les journaux et les revues autochtones décrivent les histoires de réussites des entrepreneurs et des PME autochtones. Les chefs autochtones font la promotion et donnent leur appui aux initiatives d'entrepreneuriat et de PME autochtones dans leur propre communauté, ce qui en retour génère le développement de mentors et de conseillers commerciaux. Plusieurs organismes autochtones, comme l'*Aboriginal Chamber of Commerce*, jouent un rôle vital et croissant à titre d'établissement régional et national qui soutient et aide au développement des entrepreneurs et des propriétaires de PME autochtones. Par exemple, il y a l'Association des agents financiers autochtones (AAFA), un organisme qui incite les jeunes adultes autochtones à s'orienter vers des professions en finance.¹⁵³ Ils aident à la formation de ceux qui à leur tour aideront les entrepreneurs autochtones.

D'autres organismes autochtones explorent et font des recherches sur la valeur, pour leurs communautés, du développement de l'entrepreneuriat et des PME. Par exemple, un groupe de réflexion sur la création de la richesse chez les Premières nations, lancé par la *Skeena Native Development Society* (située à Terrace, C.-B.) a souligné trois pierres angulaires essentielles pour « créer les établissements, rendre disponible des droits de propriété viables et activer l'esprit d'entreprise nécessaire pour produire la prospérité et le bien-être des gens des Premières Nations... » Ces pierres angulaires sont :

1. la disponibilité, pour les gens des Premières Nations, des fonctions de gouvernance et de l'autorité qui permettront le fonctionnement du marché;
2. la capacité, pour les gens des Premières Nations, de contrôler l'utilisation et le développement de leurs terres pour permettre la formation du capital;
3. une compréhension parfaite du modèle économique par les gens des Premières Nations et des principaux participants : l'esprit d'entreprise qui doit être activé pour que l'entrepreneuriat puisse prospérer.¹⁵⁴

Les auteurs concluent que l'augmentation des droits de propriété sur les réserves utilisés par les communautés, avec la participation des chefs qui « pensent » de façon axée sur le marché sont des éléments essentiels pour la création de la richesse dans les communautés des Premières Nations.

Il y a un certain nombre d'établissements et d'initiatives qui reconnaissent et soutiennent la croissance et le développement des entrepreneurs et des PME autochtones. Par exemple, la Fondation nationale des réalisations autochtones reconnaît les contributions des entrepreneurs autochtones avec ses prix nationaux d'excellence décernés aux Autochtones.¹⁵⁵ Le *Tribal Council Investment Group of Manitoba, Ltd.* fait la promotion du développement des entreprises et du mentorat par l'entremise de programmes et d'investissements spéciaux.¹⁵⁶ L'Initiative sur la Participation des Autochtones au Marché du Travail,¹⁵⁷ grâce aux Affaires indiennes et du Nord Canada, partage des informations sur les entrepreneurs et les entreprises autochtones par ses programmes d'enseignement. Les écrivains¹⁵⁸ et les cinéastes¹⁵⁹ ont partagé les histoires et les biographies des gens d'affaires autochtones. Plusieurs histoires de réussites d'entrepreneurs autochtones et des études de cas sont disponibles sur DVD et sur vidéo.¹⁶⁰ et sur Internet.¹⁶¹ Et même CTV et CBC¹⁶² ont commencé à présenter des histoires de réussites des entreprises autochtones. Les journaux autochtones comme l'*aboriginaltimes*,¹⁶³ le *Windspeaker*,¹⁶⁴ *Eagle Feather News*,¹⁶⁵ et *SAY*¹⁶⁶ et les stations de télévision autochtones, comme le Réseau de télévision des peuples autochtones (APTN)¹⁶⁷ diffusent des reportages sur les événements et les histoires de réussites de l'entrepreneuriat et des PME autochtones chaque mois, chaque semaine et même quotidiennement. Et la liste des acteurs de soutien continue de s'agrandir.

Cette section de l'article souligne et décrit un certain nombre de programmes corporatifs, gouvernementaux, communautaires et organisationnels conçus pour soutenir et encourager les entrepreneurs autochtones et pour soutenir les PME autochtones. Les leaders autochtones doivent construire à partir de ces exemples. Mais, comme Fred Wien le propose, il faut qu'il se passe encore plus de choses si les entreprises autochtones veulent devenir plus florissantes, incluant :

- faciliter l'accès au capital en implantant des établissements bancaires dans les collectivités; en fournissant des fonds pour financer des petits cercles de crédit; en renforçant les sociétés de capital-risque autochtones; en ayant plus largement recours à des prêts renouvelables; en éliminant les obstacles à l'accès au crédit sur les réserves (...) et en fondant une banque nationale pour le développement autochtone.
- Encourager l'entrepreneuriat en améliorant les services de consultation aux entreprises et en prévoyant des appuis pour les nouvelles entreprises dans les mois cruciaux qui suivent leur création [et]
- améliorer l'accessibilité des marchés en adoptant diverses mesures telles que l'établissement de programmes de réservation contractuelle efficaces,¹⁶⁸ ou en prévoyant des appuis pour la création d'une fonction de promotion commerciale au sein des institutions autochtones de développement économique, et

l'étiquetage, la protection et la promotion de produits exclusivement autochtones.¹⁶⁹

Il est bon de signaler que depuis la publication du rapport du CRPA en 1996, plusieurs des recommandations pour l'élaboration du commerce autochtone ont été réalisées. Cependant, cela ne s'est pas nécessairement produit grâce aux réponses des gouvernements canadiens face aux recommandations du CRPA. En fait, le résultat est dû à l'imagination et aux initiatives créatives des entrepreneurs autochtones et à ceux qui les soutiennent.

Malgré la réussite des PME autochtones au Canada sur les marchés locaux à ce jour, et peu importe les systèmes de soutien mis en place pour aider les PME et les nouveaux entrepreneurs à s'établir, il reste de l'espace pour l'expansion des activités commerciales et la promotion du développement des PME dans d'autres secteurs, souvent négligés, de l'économie autochtone. La prochaine section traitera de certaines de ces zones de croissance.

5. La croissance des PME : d'autres occasions et d'autres défis

Comme nous l'avons vu, il est clair dans les résultats de la recherche que le nombre d'entrepreneurs autochtones s'accroît, et qu'ils se diversifient et qu'ils construisent sur la base de leur expérience commerciale et de leur succès. Cela inclut le déplacement des activités commerciales autochtones hors du marché local et vers les marchés nationaux et internationaux, ce qui est évident dans les statistiques actuelles. Cela implique partiellement l'augmentation de la participation des entrepreneurs à l'émergence de l'économie du savoir.¹⁷⁰ Les entrepreneurs expérimentés trouvent aussi des occasions d'affaires dans diverses zones de développement économique dû à l'émergence des occasions présentées par les nouveaux marchés et les partenariats.

Somme toute, plusieurs entrepreneurs autochtones qui ont profité du soutien décrit dans la section précédente continuent de croître et de se diversifier. Cette section offre quelques renseignements sur d'autres occasions émergentes – quoiqu'inhabituelles – offertes aux entrepreneurs autochtones. Les domaines couverts par cette section incluent des discussions sur les entrepreneurs autochtones, les jeunes entrepreneurs, les réserves urbaines, les communautés rurales et d'autres initiatives, incluant les entreprises dont les propriétaires exploitants sont des détenus. Cette section examine ces domaines et décrit les occasions d'affaires potentielles et la croissance reliées à chaque domaine. Elle débute par un coup d'œil sur la façon dont les entrepreneurs autochtones gèrent la nouvelle économie, l'économie globale et même l'économie du savoir.

5.1 Maintien de la croissance et de la diversification

Il y a encore beaucoup d'espace pour la croissance et la diversification des initiatives et des activités des PME autochtones. Cela est particulièrement vrai pour les entrepreneurs qui ont connu la réussite de leur PME et qui ont su établir des liens avec la finance, le capital et les programmes de soutien gouvernementaux et corporatifs. Plusieurs entrepreneurs autochtones commencent à envisager de nouveaux marchés et les occasions d'affaires qui existent en dehors de leur communauté locale. Et ces entrepreneurs reçoivent toujours du soutien de la part des sociétés et des organismes gouvernementaux.

Par exemple, la promotion de la participation autochtone au commerce international est dirigée et favorisée par le Ministère des Affaires étrangères et du Commerce international. En mars 2001, le ministère en partenariat avec le Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtone (CAADA) ont dirigé un atelier sur le commerce international pour les entrepreneurs autochtones à Edmonton en Alberta. L'atelier devait offrir de la formation aux agents de développement économique qui n'avaient que peu ou pas d'expérience avec les activités commerciales pour qu'ils soient plus en mesure d'aider les entrepreneurs de leur

communauté à saisir et profiter des occasions d'affaires à l'étranger.¹⁷¹ Une initiative interministérielle intéressante est le comité de Développement du commerce autochtone international (DCAI), qui « est un comité interministériel composé de 29 ministères et organismes fédéraux travaillant collectivement afin de promouvoir la réussite des PME autochtones sur les marchés étrangers.¹⁷²

Mais il reste encore des entrepreneurs qui ont besoin d'aide et de soutien supplémentaires, comme les femmes autochtones, les jeunes et les entrepreneurs travaillant dans des régions éloignées ou en milieu urbain. Il faut aussi répondre aux besoins de développement des entreprises autochtones situées là où peu de sociétés et de gouvernements se rendent, y compris nos pénitenciers. La section suivante souligne les défis et les occasions de ces domaines.

5.2 Femmes entrepreneures autochtones

Les données du recensement font ressortir que le nombre de femmes autochtones a augmenté de 406 % entre 1981 et 1996.¹⁷³ Cependant, les statistiques peuvent être trompeuses. Selon une étude de 1998 :

En comparaison avec les entreprises autochtones en général, les femmes entrepreneures autochtones ne réussissaient pas très bien. Le pourcentage des femmes entrepreneures a diminué de 1991 à 1996, et le nombre de femmes dont les entreprises ont échoué était proportionnellement plus haut que prévu. Les entreprises détenues par les femmes étaient plus petites et beaucoup moins rentables (...) et il semble qu'une fois qu'elles ont échoué, les femmes ne poursuivaient pas leur carrière d'entrepreneure.

Ces résultats semblent contradictoires, particulièrement parce que les « femmes entrepreneures avaient une meilleure formation que les hommes... possédaient de meilleures compétences pour la planification d'entreprise et souvent elles avaient des plans d'affaires écrits plus complexes ». ¹⁷⁴ Cependant, il a été établi que les femmes entrepreneures « n'avaient pas d'engagement aussi fort à développer des innovations ou les compétences de base, et cela était probablement le facteur principal qui a causé du tort à leurs entreprises ». ¹⁷⁵

Malgré l'augmentation du nombre de femmes entrepreneures autochtones entre 1996 et 2001 (de 7265 à 9930) selon les recensements, et bien qu'elles continuent de dépasser les hommes en matière de formation et d'éducation, les femmes entrepreneures ont continué d'éprouver les mêmes problèmes. ¹⁷⁶ Les statistiques révèlent que l'amélioration de la formation et de la planification d'entreprise ne signifie pas de meilleures compétences commerciales ou de meilleures innovations en affaires pour les femmes. Si les femmes autochtones font face aux mêmes obstacles que toutes les autres femmes du Canada, ce ne sont peut-être pas seulement le sexe, la discrimination et les responsabilités familiales, mais aussi d'autres facteurs comme « la taille, le secteur d'activité et le potentiel de croissance de leur entreprise (...) [incluant] la valeur de leur crédit personnel ». ¹⁷⁷ Il faudra encore plus de recherche pour atteindre la source des problèmes auxquels font face les femmes entrepreneures autochtones. C'est aussi vrai pour obtenir une meilleure compréhension des femmes entrepreneures amérindiennes. ¹⁷⁸

5.3 Jeunes entrepreneurs autochtones

Il est important de noter qu'un nombre de jeunes autochtones impliqués dans l'entrepreneuriat et dans les PME rencontre les mêmes obstacles qui freinent la réussite que les femmes entrepreneures autochtones, et que ces problèmes doivent être réglés étant donné le potentiel de croissance de ce secteur de la population autochtone. Cependant, il semble que le plus grand problème pour les nouveaux jeunes entrepreneurs autochtones est la réussite du démarrage de l'entreprise, qui dépend fortement des compétences de gestion qu'ils possèdent. Une fois les compétences acquises, tout est possible. Cet énoncé a été formulé par Yovhan Burega lors d'un discours¹⁷⁹ prononcé devant l'Association des banquiers canadiens en 1998, lorsqu'il dit « qu'en obtenant les bons outils de formation, plus rien ne pourra empêcher les jeunes entrepreneurs autochtones de réussir, de créer de nouveaux emplois et de contribuer au développement économique des communautés à travers le Canada.¹⁸⁰ Il y a beaucoup de ressources disponibles pour les jeunes entrepreneurs autochtones. Par exemple, le gouvernement provincial du Manitoba, par son ministère Éducation Citoyenneté et Jeunesse, offre un programme pour les jeunes entrepreneurs autochtones dont les objectifs sont les suivants :

- de fournir aux étudiants de niveau secondaire d'origine autochtone du centre-ville la chance d'explorer des carrières dans le milieu de la finance et du secteur commercial;
- d'inciter les étudiants à demeurer aux études;
- d'aider les étudiants à augmenter leur confiance et leur estime de soi;
- de fournir aux entreprises une expérience enrichissante par leur implication dans le programme de stage, et
- d'encourager le milieu des affaires à augmenter la diversité en milieu de travail.¹⁸¹

De plus, afin de suivre le rythme de formation requis par les entreprises autochtones travaillant avec et pour les sociétés de ressources, par exemple, les jeunes autochtones intéressés par le démarrage d'entreprise peuvent aussi avoir besoin de formation en commerce.¹⁸²

Les jeunes autochtones ainsi que les leaders et les parents qui soutiennent leurs initiatives devraient trouver le moyen de faire appel aux services et aux programmes locaux qui leur sont offerts. Un bon point de départ est l'Info-guide pour les jeunes entrepreneurs du gouvernement du Canada.¹⁸³

5.4 Entreprises dont les propriétaires exploitants sont des détenus

L'entrepreneuriat et les entreprises autochtones prennent possession de nouveaux domaines particuliers de l'activité économique. Par exemple, plusieurs détenus autochtones commencent à voir l'importance de démarrer des entreprises pendant leur incarcération dans les établissements de détention provinciaux et fédéraux.¹⁸⁴ Cela est particulièrement vrai pour une classe précise de détenus, ceux qui sont condamnés à perpétuité. Ce sont les hommes et les femmes qui ont une peine d'emprisonnement à vie. On en compte environ 2 700 au Canada. Il est intéressant de constater que ces personnes sont probablement celles qui profitent le plus de la formation en gestion d'entreprise, car elles composent le groupe le plus stable et le plus homogène du système correctionnel fédéral. Luciani (2000) mentionne « Durant leur incarcération, les condamnés à perpétuité sont généralement les délinquants les mieux adaptés au milieu et les plus coopératifs, qui veillent à préserver et même à consolider leurs ressources

communautaires tout en saisissant toutes les occasions de s'inscrire à des programmes axés sur le redressement des facteurs criminogènes et l'amélioration de leurs compétences dans les domaines des études et de l'emploi ».¹⁸⁵

Très peu de détenus fédéraux possèdent ou gèrent leur propre entreprise, malgré qu'il existe de nouveaux moyens de devenir un gestionnaire travaillant à l'intérieur d'un pénitencier fédéral, grâce à la directive 737 (CRC, 1997) du commissaire de CORCAN sur les entreprises commerciales administrées par des détenus et le règlement 737. Ceci est malheureux, car l'entrepreneuriat et le développement des compétences dans le domaine des PME par les condamnés à perpétuité les aideraient à réussir leur réintégration dans la société canadienne une fois qu'ils sortent de prison. Si ces personnes étaient capables de développer des compétences indépendantes qui sont utilisées à l'« extérieur », ils n'auraient pas à faire face au rejet lorsqu'ils font une demande d'emploi dans une entreprise extérieure, ils auraient aussi moins de chance de récidiver et de retourner en prison.

Mais les entreprises sont créées à l'intérieur des prisons canadiennes. Par exemple, InsideArt est une coopérative de marketing d'objets d'art enregistrée et détenue par les prisonniers de *Mountain Federal Institution*, une institution à sécurité moyenne appartenant au réseau du Service correctionnel du Canada. Elle est située à Agassiz et compte 468 hommes détenus sous responsabilité fédérale. InsideArt Co-op a été fondée par trois condamnés à perpétuité de cette prison, qui sont chacun propriétaires de leur entreprise privée. Ces membres et bien d'autres deviennent propriétaire grâce à une nouvelle initiative appelée Entreprises commerciales administrées par des détenus. Une majorité des membres de la coopérative doivent être des détenus, mais des artistes n'étant pas détenus et vivants dans la communauté peuvent aussi devenir membres. Même si elle est sanctionnée par le Service correctionnel du Canada (SCC), la coopérative ne fait pas partie d'un programme gouvernemental, elle est plutôt une coopérative incorporée et établie pour commercialiser et vendre les œuvres des membres propriétaires. D'autres artistes ne faisant pas partie de la coopérative peuvent vendre leurs œuvres par l'entremise de la coopérative, mais ils doivent verser une commission à la coopérative.

La coopérative continue de profiter du soutien de l'extérieur. La majorité des fonds de démarrage et des travaux d'exécution ont été obtenus par le ministère canadien de la Diversification de l'économie de l'Ouest. Ces fonds ont servi à fournir du soutien et de la formation à l'entrepreneuriat aux détenus de 2002 à 2004. En 2005, InsideArt a été formée avec des fonds de l'Initiative de développement coopératif.

Les œuvres d'art haut de gamme incluent des objets en bois, en verre et des photographies dont le prix de vente se situe entre 12 \$ et 8 000 \$. La coopérative gère un site Internet – InsideArt.ca – où il est possible d'effectuer des achats en ligne. Les membres d'InsideArt vendent aussi leurs œuvres lors des festivals populaires comme le *Harrison Festival*

of the Arts, Arts Alive de Langley, et au *Abbotsford Farm & Country Market*. InsideArt a été présenté à différents événements et conférences au Canada et en novembre dernier, InsideArt a participé au *Circle Craft Annual Christmas Craft Market* à Vancouver. C'est le plus important salon de métiers d'art de l'Ouest canadien, un événement coopératif de 5 jours recevant plus de 35 000 visiteurs et regroupant plus de 260 artisans.

Les preuves et les arguments présentés dans cet article nous amènent aux affirmations suivantes. Premièrement, le nombre d'entrepreneurs et de PME augmente et ceux-ci jouent un rôle social et économique de plus en plus important dans les communautés à travers tout le Canada, qu'elles soient autochtones ou non. Deuxièmement, les activités des entrepreneurs et des PME ne sont pas contraires ni ne vont à l'encontre de la quête de l'autonomie gouvernementale ou de la promotion de la tradition et de l'héritage culturel des autochtones et de leur communauté. En fait, les entrepreneurs et les PME peuvent se baser sur la tradition et la culture et par la même occasion, les renforcer. Troisièmement, pour réussir, les entrepreneurs et les PME peuvent obtenir un coup de main de la part des administrateurs de la bande, des leaders et des autres parties prenantes institutionnelles qui comprennent les défis auxquels ils font face. Quatrièmement, les entrepreneurs autochtones doivent continuer à tabler sur les initiatives actuelles et se déplacer dans les nouveaux secteurs de croissance et d'expansion, non seulement locaux, mais aussi régionaux, nationaux et internationaux.

Pour le reste de cette section, je vous ferai part de mes réflexions sur les questions additionnelles qui ont émergé à la suite de la lecture (et de l'écriture) de cet article. Elles incluent des questions concernant :

- le besoin de formation des entrepreneurs;
- l'évaluation, le suivi et au besoin le contrôle des initiatives gouvernementales et des partenariats commerciaux;
- la gérance des responsabilités sociales, culturelles et environnementales des PME autochtones, et
- l'exactitude des informations actuelles (disponibles en général) sur les entrepreneurs et les PME autochtones.

5.5 Formation des entrepreneurs

Quelques analystes et certains leaders argumenteraient que l'entrepreneuriat est un cheminement alternatif à l'éducation, en assumant que vous pouvez réussir comme propriétaire d'entreprise sans formation ou éducation officielle. Par exemple, Eric Howe soutient que : « Même si l'éducation est un chemin qui conduit loin de la pauvreté... un autre chemin possible est l'entrepreneuriat : démarrer votre propre entreprise ». ¹⁸⁶ Malgré que l'entrepreneuriat et les

entreprises autochtones puissent être une option utile pour les personnes n'ayant aucun intérêt ou capacité pour les études postsecondaires, il est important de réfléchir à savoir si un entrepreneur peut réussir aujourd'hui sans aucune formation ni éducation. Par exemple, la participation au commerce international axé sur les connaissances exige un niveau avancé de formation et d'éducation. Et, les jeunes entrepreneurs qui souhaitent travailler avec les entreprises d'exploitation minière ou les sociétés de ressources devraient penser deux fois aux qualifications préalables nécessaires avant de trop s'engager. La question sur la formation commerciale des entrepreneurs autochtones a été documentée dans une ancienne étude du commerce autochtone à travers le Canada, laquelle a démontré que la plupart des entrepreneurs autochtones sont rentables à petite échelle, plusieurs manquent d'expertise dans les domaines du commerce et du financement.¹⁸⁷

Cependant, il existe d'autres raisons pour lesquelles les collèges et les universités devraient offrir des cours l'entrepreneuriat et la gestion des entreprises autochtones. Une étude américaine a démontré que :

Il y a deux raisons qui justifient qu'il est prudent de résoudre le sujet essentiel du commerce et de la gestion pour les Amérindiens. Premièrement, dans les régions où la proportion d'Amérindiens est relativement grande, le fait de résoudre ces problèmes peut encourager les membres de la tribu et les gestionnaires à améliorer les activités de développement économique et faire naître une plus grande efficacité de la conception des organisations et de la gestion. Deuxièmement, un tel programme peut devenir un lien postcolonial entre les Amérindiens et les autres communautés afin de créer une plus grande sensibilisation aux économies et aux organisations tribales et leurs relations avec la culture dominante afin de faciliter le dialogue et la compréhension interculturels, et pour élaborer des politiques publiques qui amélioreront l'autosuffisance économique et l'intégrité culturelle.¹⁸⁸

Plusieurs soutiendront qu'il en est de même pour l'éducation concernant les entreprises des Premières Nations et la gestion au Canada.

5.6 L'évaluation, le suivi et le contrôle de l'application des initiatives gouvernementales et des partenariats commerciaux

Le nombre d'entrepreneurs et de PME autochtones au Canada augmente. Et bien que la majorité des activités commerciales continuent de se dérouler localement, — en régions éloignées, sur les réserves et dans les limites d'une ville — un petit nombre croissant d'entrepreneurs et de propriétaires de PME autochtones commence à élargir leurs activités sur les marchés régionaux, nationaux et internationaux. Plus d'entrepreneurs autochtones profitent des occasions d'expansion dans une économie mondiale concurrentielle et en pleine évolution. Cette croissance est de plus en plus soutenue par les leaders des Premières Nations, les

organismes autochtones nationaux, les institutions et les personnes œuvrant dans des milieux des affaires plus importants.

Cependant, les communautés des Premières Nations et les Autochtones doivent être prudents face au soutien gouvernemental, financier et corporatif apporté aux entrepreneurs autochtones. Par exemple, lors de la révision, en 2002 de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA), les analystes ont trouvé qu'après cinq années d'application de la stratégie, la SAEA « a atteint dans l'ensemble les objectifs fixés et conserve encore aujourd'hui sa raison d'être » et « on croit (...) que la SAEA met davantage l'accent sur la simple valeur monétaire des marchés passés avec les Autochtones, sans beaucoup d'égards pour la façon dont sont réparties les possibilités de marchés ». De plus, « La leçon peut-être la plus importante que cette recherche a permis d'apprendre est que la SAEA est un instrument nécessaire pour créer des débouchés au profit des entreprises autochtones, mais qu'elle n'est ni suffisante pour stimuler de façon significative le développement des entreprises autochtones, ni adaptée à cette fin ».¹⁸⁹

Un organisme autochtone formé pour aider plus d'entreprises autochtones à accéder aux avantages de la SAEA, est le *Public Sector Aboriginal Business Association* (PSABA), une association sans but lucratif de propriétaires d'entreprises autochtones incorporée en 2006 pour aider aux entrepreneurs et aux propriétaires d'entreprises autochtones qui œuvrent ou désirent œuvrer dans le secteur public. Les objectifs de la PSABA sont de soutenir la croissance et l'expansion d'entreprises autochtones fortes et dynamiques qui travaillent dans le secteur public en :

- établissant le réseautage avec d'autres propriétaires d'entreprises;
- en développant du matériel promotionnel afin d'encourager toutes les entreprises autochtones qui travaillent dans le secteur public à rejoindre les rangs de la PSABA;
- en servant de porte-parole pour les intérêts des entreprises autochtones avec tous les paliers de gouvernement (fédéral, provincial et municipal);
- en travaillant avec le gouvernement pour raffiner la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA), et toute autre nouvelle politique, peu importe le palier de gouvernement, qui pourrait avoir un impact sur les entreprises autochtones, et
- en plaidant la cause des entreprises autochtones pour augmenter le nombre des contrats gouvernementaux et en faciliter l'accès.¹⁹⁰

Et il y a toujours un possible revers de la médaille qui provient des relations avec les entreprises autochtones. Les sociétés veulent développer des relations avec les communautés autochtones grâce au développement des entreprises, car ceci signifie, en partie, un environnement de travail sécuritaire, prévisible et stable. Les communautés autochtones cherchent des partenaires commerciaux pour créer une richesse, des emplois pour les membres de la communauté et le développement des compétences commerciales. Mais, les communautés et les entreprises autochtones désirent travailler avec les sociétés canadiennes, que ce soit pour fournir des produits et des services ou pour établir des partenariats, devraient connaître intimement les gens avec qui ils vont travailler. Pour les aider, le Conseil canadien pour le commerce autochtone¹⁹¹ (CCCA), un organisme sans but lucratif fondé uniquement par le

secteur privé, a créé le programme de Relations progressistes avec les Autochtones (RPA) qui reconnaît et récompense les chefs d'entreprises qui permettent la compréhension et l'accès au secteur autochtone à croissance rapide de l'économie canadienne. Le programme de Relations progressistes avec les Autochtones « établit un cadre sur lequel les sociétés pourront se fonder pour se fixer des points de référence qui les aideront à nouer des relations mutuellement profitables avec les populations, les entreprises et les collectivités autochtones ainsi qu'à évaluer leurs propres progrès au fil du temps ». ¹⁹²

5.7 Les PME autochtones et les responsabilités sociales, culturelles et environnementales

Aujourd'hui, plusieurs leaders et gestionnaires autochtones acceptent le rôle important que jouent les entrepreneurs et les PME pour la survie et la croissance des communautés autochtones et de leur culture. Peu de dirigeants communautaires et de chercheurs s'inquiètent à savoir si l'entreprise privée *devrait* être préservée; ils se demandent plutôt à *quel moment* les activités d'entrepreneuriat devraient être préservées, *comment* ces activités doivent être soutenues, et *quel aspect* devrait prendre les initiatives pour les PME. Cependant, il n'est pas toujours évident de savoir qui en bénéficie, où vont les profits et si la culture est vraiment un aspect important de toutes ces activités. Mais, une chose est claire, plusieurs entrepreneurs et PME autochtones essaient de façon créative d'intégrer la culture et la tradition dans leurs plans stratégiques et dans leurs activités quotidiennes. Par exemple, la *Peace Hills Trust* tient annuellement un concours d'art autochtone « pour promouvoir le travail des artistes autochtones à travers le Canada... pour soutenir la culture autochtone ». ¹⁹³

Il serait intéressant de déterminer si les entrepreneurs autochtones réussissent ou non à construire, soutenir et renforcer la culture et la tradition autochtone ainsi que leurs valeurs environnementales et communautaires. Il serait aussi très intéressant de vérifier si tous les propriétaires d'entreprises autochtones sont socialement responsables, et dans le cas contraire, essayer de mieux comprendre ceux qui dévient de cet idéal en encourageant le chaos et la destruction culturelle, environnementale, sociale et communautaire au lieu de promouvoir un développement communautaire durable et équitable et l'autonomie gouvernementale.

Sans égard aux recherches nécessaires pour répondre à ces questions, il apparaît que ce ne sont pas toutes les entreprises autochtones qui partagent les préoccupations de la communauté pour l'augmentation de l'embauche des Autochtones et la surveillance des coûts environnementaux provoqués par leurs activités. **Mais au bout du compte, ce seront les entrepreneurs responsables envers la société, la culture et l'environnement qui feront croître et renforceront la durabilité de la gouvernance autochtone et l'indépendance financière pour les personnes, les organismes et les communautés autochtones et non autochtones au Canada, par leurs activités commerciales. Cela se produit vraiment, et c'est un mouvement économique, politique, culturel et spirituel qui vaut la peine d'être célébré.**

5.8 L'exactitude des informations actuelles sur les entrepreneurs et les PME autochtones.

Il faut faire plus de recherches sur les entreprises autochtones, plus particulièrement des recherches pour documenter le développement de l'entrepreneuriat dans les communautés autochtones. La plupart des recherches sur les entrepreneurs autochtones effectuées à ce jour

manquent de profondeur pour deux raisons. Premièrement, la dernière étude complète sur les entrepreneurs autochtones a été publiée en 1998 et elle est basée sur les données du recensement de 1996. Aucune autre étude n'a été entreprise depuis, et une analyse de 2001 (et bientôt 2006) doit être faite. Ceci nous empêche de mieux comprendre la tendance actuelle et les changements, une préoccupation notée par les chercheurs lors de l'examen des rapports et des documents, plusieurs utilisent les données de ce rapport principal (1998), sans aucune autre recherche empirique.¹⁹⁴

Deuxièmement, la majorité des recherches regroupe les Inuits, les Métis et les entrepreneurs et les propriétaires d'entreprises autochtones ensemble sous l'étiquette « autochtone » ou « indigène ». Bien que ce soit pratique pour les discussions nationales et internationales, ceci entrave l'évaluation précise des aspects importants, des problèmes et des occasions pertinentes pour des groupes précis, par exemple pour les entrepreneurs sur les réserves et hors des réserves. Il est important de noter que ce ne sont pas toutes les recherches qui sont trop générales. Il existe plusieurs études qualitatives qui procurent une couverture sélective (et parfois assez détaillée) des propriétaires et des entreprises grâce à des études de cas écrites ou sur vidéo. Elles sont très pratiques pour le partage des renseignements de même que pour l'enseignement et la formation. Néanmoins, le noyau doit être mieux examiné, pour que nous puissions obtenir une image générale nationale, des images individuelles, ET des données précises sur les groupes ou les régions.

De plus, plusieurs thèmes concernant les entrepreneurs et les PME des Premières Nations doivent être examinés. Par exemple, il serait intéressant de déterminer comment vont les activités des entrepreneurs et des PME autochtones dans les communautés qui ont réussi à négocier les revendications territoriales et des accords d'autonomie gouvernementale, par exemple les Cris de la Baie James ou les membres de la nation Nisga'a. Il serait aussi intéressant de voir si la croissance au cours des 15 dernières années des entrepreneurs autochtones est due à la création de nouvelles entreprises ou au sentiment de confiance que les personnes ont à identifier leur entreprise comme étant « autochtone ».

Il serait aussi important de comparer les recherches sur les entrepreneurs et les PME autochtones avec les recherches concernant les femmes et les jeunes entrepreneurs, le développement des petites entreprises en milieu rural, l'entrepreneuriat « ethnique », l'entrepreneuriat amérindien et les entreprises familiales, ces trois domaines sont fortement reliés aux PME gérées par des entrepreneurs autochtones. Aussi, il faut faire plus de recherche afin de mieux comprendre les problèmes particuliers qu'affrontent les entrepreneurs autochtones dans les régions éloignées et en milieu urbain. Lorsqu'on regarde les régions éloignées, des questions supplémentaires concernant les liens au marché et l'importance de l'accès à Internet attirent l'attention.¹⁹⁵

Et le dernier et non le moindre, il est important de comprendre pourquoi certaines PME autochtones échouent. Ce ne sont pas toutes les entreprises autochtones qui réussissent. Cela est vrai pour toute entreprise, peu importe qui est son propriétaire et l'endroit où il réside. Parfois, une bonne idée, une grande motivation, une volonté de fer et un désir déterminé ne sont pas assez.

6. Conclusion

Les PME autochtones font partie d'un secteur de croissance intéressant et nouveau au Canada. Et les entrepreneurs autochtones créatifs, indépendants, engagés, culturellement astucieux et travailleurs ajoutent de la valeur à l'économie canadienne, tout en ayant un effet significatif pour eux en plus d'apporter une contribution à leur famille et leurs communautés. Plus que le nombre d'entrepreneurs et de PME autochtones augmente, plus notre compréhension de ce secteur unique du monde des organismes autochtones augmente. Et c'est très passionnant. Presque partout où vous allez, vous entendrez les communautés progressives parler des nouvelles entreprises de leur communauté et des succès remportés par leurs nouveaux entrepreneurs et de leurs PME. La croissance exponentielle de l'entrepreneuriat et des PME autochtones est effectivement une raison de célébrer.

Il est évident que le moment est bien choisi pour améliorer la création, le développement, le soutien et la promotion des entrepreneurs et des PME autochtones au Canada. Il faut reconsidérer :

- « toute autonomie gouvernementale sans véritable assise économique ne pouvant être qu'illusoire (...) qu'il va falloir s'éloigner considérablement, voire radicalement, des façons de faire actuelles afin de garantir aux communautés et aux nations autochtones une assise économique leur offrant une plus grande autonomie ».¹⁹⁶
- « L'entrepreneuriat est la force motrice du développement économique partout dans le monde ».¹⁹⁷
- « Chaque nation a besoin d'une main-d'œuvre et d'un milieu des affaires solide et compétent. »¹⁹⁸
- « Le moyen le plus efficace (et probablement le seul) pour les communautés autochtones de surmonter leurs défis socio-économiques est de créer une richesse par l'entremise d'activité commerciale ».¹⁹⁹
- « Que les PME sont le moteur de la croissance de l'emploi, est maintenant une notion acceptée dans la réalité ».²⁰⁰
- « Les communautés des Premières Nations sont prêtes à travailler. »²⁰¹
- L'entrepreneuriat autochtone est défini en terme de création, de gestion et de développement de nouvelles entreprises par les Autochtones et au bénéfice des Autochtones.²⁰²
- Nul besoin de paradoxe, de contradiction, de sacrifier les valeurs, de fausse dichotomie entre l'héritage et l'innovation (...) la tradition autochtone fait retentir les pas des esprits braves sur de nouvelles voies.²⁰³

Cet article fournit de solides preuves que l'esprit d'entreprise est vivant, sain et prospère dans les communautés autochtones à travers le Canada. Bien sûr, ce n'est pas surprenant, car l'esprit d'entreprise existe depuis les temps immémoriaux dans les communautés autochtones, on

a la preuve par le commerce inter-tribal répandu dans les Amériques, reliant les communautés indigènes de la Patagonie aux confins de la région circumpolaire.²⁰⁴ Cet esprit qui continue de prospérer au Canada aujourd'hui et la reconnaissance et le soutien de l'entrepreneuriat autochtone pour les PME, les organismes et les communautés sont plus importants que jamais. Les PME fournissent aux gens des Premières Nations et à leurs communautés, les moyens de devenir autodéterminés, de se libérer du contrôle corporatif et gouvernemental, de la manipulation et de l'exploitation.

L'entrepreneuriat encourage d'autres personnes à devenir travailleurs autonomes et à trouver des moyens de mieux répondre aux besoins de leur communauté en créant des systèmes économiques viables et plus solides ainsi que des institutions de gouvernance. Les activités des PME nécessitent le développement d'employés et de gestionnaires compétents et expérimentés, qui à leur tour feront la promotion d'activités éducatives et de développement professionnel pertinents parmi les membres de la communauté. Et tout ceci peut se réaliser sans laisser de côté les choses qui sont les plus importantes pour plusieurs, sinon tous les Autochtones : la culture, la communauté, la tradition, l'héritage, le savoir autochtone, la spiritualité. Les entreprises autogérées et indépendantes, soutenues par leurs communautés, peuvent générer de la richesse, et en retour la communauté en bénéficiera par la création d'emplois et le soutien financier des activités et des initiatives sociales et culturelles. Pour aider à poursuivre le développement et la compréhension des activités d'entrepreneuriat et des PME autochtones, il reste un certain nombre de questions sur des problèmes importants qu'il faut résoudre. Tout au long de cet article, plusieurs problèmes en cours ont été présentés et discutés.

Et il y a des questions qui subsistent. Par exemple, quant au premier problème, il y a des questions sur l'ajustement entre le développement de l'entrepreneuriat et des PME et les essais actuels des Autochtones de développer leur économie et leur communauté. La question principale étant de savoir si les essais actuels de développer l'entrepreneuriat et les PME autochtones sont trop individualiste, anti communauté et s'ils ressemblent plus aux stratégies européennes ou gouvernementales qu'à une approche autochtone du développement économique et communautaire? Chaque problème, et il y en a encore d'autres à discuter, nécessite des discussions de ce genre de questions.

En fin de compte, l'entrepreneuriat autochtone et le développement et la gestion des PME par des propriétaires et des gestionnaires des Premières Nations sont un choix stratégique, nécessaire : un choix basé sur l'emplacement, le savoir, la culture et les circonstances historiques, etc. Cependant, peu importe les circonstances, David Newhouse nous rappelle que :

L'économie autochtone a choisi différentes voies de développement... Certains choisissent de se développer en utilisant majoritairement les sociétés ouvertes, d'autres favorisent le développement d'une communauté de petites entreprises comprenant principalement des entreprises privées. Certains travaillent en étroite collaboration avec les sociétés de ressources (...) pour développer les occasions d'affaires et des emplois. D'autres choisissent de mettre l'accent sur les formes traditionnelles d'activités d'exploitation... Certains encouragent les personnes à poursuivre des carrières de haute technologie ou des carrières dans des organismes traditionnels. Bien que les chemins choisis par les économies autochtones soient différents, la majorité encourage le développement d'une communauté commerciale comme la première force motrice du développement économique.²⁰⁵

La promotion et la reconnaissance du développement de l'entrepreneuriat et des entreprises par les leaders autochtones et les communautés dépendent vraiment des choix et des stratégies. Ce n'est pas un choix simple entre l'adoption totale de l'entrepreneuriat, la PME, le capitalisme contre les valeurs de la communauté, la tradition, ou l'histoire et le savoir autochtone. Le développement de l'entrepreneuriat et des PME sont en fin de compte des outils communautaires et gouvernementaux, s'ils sont adéquatement structurés et gérés, aideront sans aucun doute la promotion, le développement et le soutien continu de communautés saines, autonomes et autosuffisantes.

Notes de fin

¹ Même si ce document porte principalement sur la petite entreprise et l'entrepreneuriat autochtones, il est important de noter que la plupart de la documentation renvoie, de façon plus générale, aux Autochtones (de façon globale) aux organismes autochtones (canadiens), aux entreprises et aux entrepreneurs. On fait parfois référence à la composante Premières nations dans la documentation, mais les auteurs ne font pas la distinction entre les individus des Premières nations vivant à l'intérieur ou à l'extérieur d'une réserve ou inscrit ou non inscrit.

² Le nombre réel d'entreprises autochtones au Canada n'a jamais été officiellement calculé ni enregistré. Plus souvent qu'autrement, les chiffres ont été estimés par le biais de listes organisationnelles et d'hypothèses concernant les organismes existants au sein des collectivités autochtones ou exploitant à des niveaux urbain, régional ou national. Par exemple, le tableau des 6 000 organismes provient d'une ancienne liste des organismes autochtones du Canada appelée ArrowFax (voir l'interview de 1991 intitulé « On Describing Aboriginal Organizations and Management, and Understanding the Role These Organizations Can Play in the Retraditionalization of Aboriginal Communities », réalisée par Warren Weir avec David Newhouse, un universitaire autochtone qui a étudié les organismes autochtones au cours des 20 dernières années qui se trouve au http://www.uleth.ca/man/programs/majors/first-nations/case/resources/warren_weir_newhouse.pdf. Newhouse y cite un rapport de 1997 sur l'entreprise autochtone canadienne qui parle d'environ 14 000 entreprises autochtones au Canada. Voir *The Care and Support of Aboriginal Economies*, dans le *Journal of Aboriginal Economic Development* (Volume 1, numéro 2 : hiver 2000), Captus Press et CAADA, p. 80., Le nombre actuel de plus de 30 000 organismes est calculé selon une estimation faite par l'auteur de cet article qui combine plus de 27 000 entrepreneurs et petites entreprises totalisés dans l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones de 2002 avec une estimation des organismes gouvernementaux autochtones non commerciaux et à but non lucratif. L'estimation de ce secteur de moindre taille des organismes autochtones au Canada, qui est plus vraisemblablement prudente, met le nombre d'organismes gouvernementaux, à but non lucratif et coopératives autochtones à environ 3 000 au total, en combinant les conseils de bande des Premières nations (un par Première nation au Canada), les établissements d'enseignements exerçant à l'intérieur d'une réserve, les organismes régionaux et nationaux des Premières nations, Métis et Inuits (y compris l'APN), et d'autres institutions comme les bureaux de santé, conseils tribaux et des organismes autochtones nationaux comme le Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones (CAADA) et le Conseil pour le développement des ressources humaines autochtones du Canada (CDRHAC). Évidemment, il est important qu'au fil du temps, le nombre réel d'organismes autochtones, par type, soit calculé et inscrit.

³ J. S. S. Frideres et R. R. Gadacz, *Aboriginal Peoples in Canada*, 7^e édition., (Toronto : Pearson Prentice Hall, 2005), p. 315.

⁴ P. D. Elias, *Development of Aboriginal People's Communities* (Ontario : Captus Press Inc, 1991) p. 88.

⁵ Idem

⁶ Idem., p. 89.

⁷ Idem

⁸ Brant et Brant, 1985, « *Indian Band Economic Development Potential and its Implications for Indian Self-Government* » de P. D. Elias, *Development of Aboriginal People's Communities*, p. 90.

⁹ H. Cardinal, *The Rebirth of Canadian Indians*, (Edmonton : Hurtig Publishers, 1977), p. 47.

¹⁰ Idem, p. 46.

¹¹ Idem, pp. 46-47.

¹² Le rapport de la Commission royale sur les peuples autochtones (CRPA) Rapport final, Volume 2, Chapitre 5, (Ottawa: ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1996), p. 775.

¹³ Voir F. Wien, idem, pp. 109-110.

¹⁴ S. Cornell et J. P. Kalt, « *Reloading the Dice : Improving the Chances for Economic Development on American Indian Reservations* », dans *What Can Tribes Do? Strategies and Institutions in American Indian Economic Development*, (Los Angeles : American Indian Studies Center, 1992), pp. 34 et 40-41

¹⁵ S. Cornell et J. P. Kalt, p.17

¹⁶ J. Kafka, 1987, « *A Study of Indian Controlled Economic Development Delivery Mechanisms : The B.C. Region* » dans P.D. Elias, *Development of Aboriginal People's Communities*, p. 91.

¹⁷ K. Hindle et M. Lansdowne, p. 140.

¹⁸ D. Newhouse, *Modern Aboriginal Economies: Capitalism with a Red Face*, dans le *Journal of Aboriginal Economic Development*, 1, No. 2 (Hiver 2000) : p. 55.

¹⁹ Le chef national de l'APN, Phil Fontaine, a fait cette remarque et d'autres commentaires semblables pendant son discours à la soirée Défi aux entreprises de l'APN (le 22 janvier 2007), et il les a réitérés pendant son mot d'ouverture aux délégués participant à la conférence nationale *Excellence in Action*, qui s'est tenue à Saskatoon en Saskatchewan les 23 et 25 janvier 2007. *Excellence in Action* a été présentée conjointement par la Fédération of Saskatchewan Indian Nations (FSIN), le Clarence Campeau Development Fund (CCDF) et le gouvernement de la Saskatchewan. Le but principal du symposium consistait à stimuler une plus grande activité économique autochtone et la participation au marché du travail dans tous les domaines et secteurs de l'économie canadienne. Voir <http://www.excellenceinaction2007.com/>.

²⁰ Pour obtenir plus de renseignements au sujet du Défi aux entreprises de l'APN, voir <http://www.afn.ca/article.asp?id=3265>

²¹ To see Chief Louie's biography, go to <http://www.excellenceinaction2007.com/Default.aspx?DN=e9a8405b-7f45-4e0b-84cf-4665f1f87f5a&l=English>. For more information on Chief Louie, and to visit the Osoyoos Indian Band Development Corporation, see <http://www.oib.ca/>

²² W. G. Nickels, J. M. McHugh, S. M. McHugh, P.D. Berman, and R. Cossa, *Understanding Canadian Business*, 5^e édition., (Toronto : McGraw-Hill Ryerson, 2005), p. 197.

²³ *Key Small Business Statistics*, juillet 2006 (Ottawa : Industrie Canada, p. 3.). Également affiché sur : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/en/rd02026e.html>.

²⁴ Association des banquiers canadiens. Voir le glossaire en ligne au : <http://www.cba.ca/en/ViewDocument.asp?fl=3&sl=68&tl=&docid=273>

²⁵ Voir Microsoft au : <http://www.microsoft.com/technet/itsolutions/smbiz/smbprgovw/default.mspcx>.

²⁶ *Key Small Business Statistics*, p. 3.

²⁷ *Ibid.*, p.4.

²⁸ J.B. Vinturella, *The Entrepreneur's Fieldbook* (Toronto : Prentice-Hall Canada Inc., 1999), p. xix.

²⁹ W. G. Nickels, J. M. McHugh, S. M. McHugh, P.D. Berman, and R. Cossa, *Understanding Canadian Business*, p. 186.

³⁰ Par exemple, une *équipe en entrepreneuriat* se définit comme « un groupe de personnes expérimentés dans divers domaines commerciaux qui se joignent pour former une équipe de gestion qui possèdent les compétences nécessaires pour développer, créer et mettre en marché un nouveau produit » et les *micropreneurs* sont des « entrepreneurs prêts à prendre le risque démarrer et de gérer un type d'entreprise qui demeure petite, qui leur permet de faire le genre de travail qu'ils souhaitent faire et qui leur offre un mode de vie équilibré. » Voir, W. G. Nickels, J. M. McHugh, S. M. McHugh, P.D. Berman, et R. Cossa, *Understanding Canadian Business*, (Toronto : McGraw-Hill Ryerson), p. 191. *Copreneurs* « sont des couples d'entrepreneurs qui travaillent ensemble comme copropriétaires de leurs entreprises. » Voir, N. M. Scarborough et T. W. Zimmerer, *Effective Small Business Management : An Entrepreneurial Approach*, (New Jersey : Pearson Prentice Hall), p. 23.

³¹ Voir J. Quarter, *Canada's Social Economy*, (Toronto : James Lorimer & Company, 1992), p. 3.

³² J. A. Timmons, *The Entrepreneurial Mind*, et Michael Warshaw, « The Entrepreneurial Mind », dans P. Lambing et C. R. Kuehl, *Entrepreneurship*, 2^e édition., (Toronto : Prentice-Hall Canada Inc., 2000), p. 14.

³³ Voir P. Lambing and C. R. Kuehl, *Entrepreneurship*, 2^e édition, (Toronto: Prentice-Hall Canada Inc., 2000), p. 18.

³⁴ P. Di-Masi, « Defining Entrepreneurship » (n.d.), publié au : <http://www.gdrc.org/icm/micro/define-micro.html>.

³⁵ K. Hindle et M. Lansdowne, « Brave Spirits on New Paths : Toward a Globally Relevant Paradigm of Indigenous Entrepreneurship Research, » *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 18, numéro 2 (printemps 2005): p. 132.

³⁶ Voir l'Association des jeunes entrepreneurs au <http://www.yea.ca>.

³⁷ Voir la Stratégie emploi jeunesse du gouvernement du Canada au <http://youth.gc.ca/voaux.jsp?&lang=en&geo=323&flash=1&ta=1&auxpageid=708>. Noter que dans leur définition les jeunes entre 15 et 30 ans doivent également être 1) légalement autorisés à travailler au Canada et 2) ne pas recevoir de prestations d'assurance-emploi.

³⁸ Voir Entreprise autochtone Canada pour la définition de jeune autochtone dans le recensement 2001 au : <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00453e.html>.

³⁹ Voir Entreprise autochtone Canada pour la définition des jeunes autochtones aptes à participer aux projets Jeunes entrepreneurs de EAC au : http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/h_ab00326e.html.

⁴⁰ This statement on ABC eligibility requirements comes directly and unedited from the ABC link <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00124e.html> via its website at <http://strategis.ic.gc.ca/epic/site/abc-eac.nsf/en/home>. EAC, dont il est question à la section 4 de ce document, est

un programme fédéral offert par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC), créé pour maximiser la participation des peuples autochtones à l'économie par le biais du développement commercial. Le lien pour obtenir les conditions d'admissibilité indique aussi les preuves requises pour prouver l'origine autochtone. De plus, d'autres conditions comprennent également, sans s'y limiter, 10 % à 15 % de valeur nette en espèces, de l'expertise en exploitation et en gestion dans le domaine commercial proposé et une preuve de rentabilité.

⁴¹ M. Morris, M. Schindehutte, et J. Lessier (2002), *Ethnic Entrepreneurship : Do Values Matter?*, dans le *New England Journal of Entrepreneurship* (5.2), p. 35.

⁴² L.P. Dana, « Entrepreneurship in a Remote Sub-Arctic Community : Nome, Alaska » dans *Entrepreneurship : Theory and Practice*, 20, n° 1 (automne 1995) : p. 67.

⁴³ L.P. Dana, « Editorial » dans le *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 18, n° 2 (printemps 2005) : p. v.

⁴⁴ *Key Small Business Statistics*, juillet 2006, p. 5

⁴⁵ *Idem.*, p. 5.

⁴⁶ *Idem.*, p. 5. Pour ces données et des renseignements supplémentaires sur le nombre d'employés par entreprises d'employeur, voir le tableau 2.

⁴⁷ Pour obtenir les deux guides sur les partenariats et les partenariats limités, consulter les publications du CAADA : *Flying Together : A Partnership Guidebook* (Flo Frank : 1999), et *The Unlimited Potential of Limited Partnerships* (Al Solheim : 1999).

⁴⁸ L'approvisionnement est un concept contractuel commercial défini et traité au paragraphe 4.1.

⁴⁹ Conseil pour l'avancement des agents de développement autochtones (CAADA), *Community Economic Development Practice*, (Guidebook 3 : n.d.), pp. 45-46.

⁵⁰ *Idem.*, pp. 43-45.

⁵¹ Voir l'aperçu des résultats de l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones de 2002 d'Entreprise autochtone Canada dans le site de Statistique Canada, dans

⁵² Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones 2002* (Ottawa : Industrie Canada, 2005.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00431e.html>

⁵³ P. Lambing et C. R. Kuehl, *Entrepreneurship*, 2^e édition, (Toronto: Prentice-Hall Canada Inc., 2000), pp. 2-3. Voir également pp. 6-8 pour une discussion concernant l'accroissement de la vague d'intérêt en entrepreneuriat connue à l'échelle mondiale pendant les années 1980 et 1990.

⁵⁴ Consulter le site de EAC au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00426e.html> pour connaître tous les détails de l'Enquête sur les entrepreneurs autochtones 2002, y compris un aperçu de l'enquête et de la méthodologie, des articles, des communiqués de presse et des 12 fiches régionales et thématiques dont il est question aux notes de fin de texte 30 à 48 ci-dessous.

⁵⁵ Par exemple, voir *The Road Less Traveled : Aboriginal Entrepreneurs Building Economic Independence in the 1990s*, Entreprise autochtone Canada, 1998; *Entreprises autochtones : Caractéristiques et stratégies de croissance*, Industrie Canada, 1998; and *Entrepreneurs autochtones au Canada—Progrès et perspectives*, Entreprise autochtone Canada, 1998.

⁵⁶ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Colombie-Britannique* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00431e.html>

⁵⁷ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Alberta* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00425e.html>

⁵⁸ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Saskatchewan* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00433e.html>

⁵⁹ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Manitoba* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00429e.html>

⁶⁰ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Ontario* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00431e.html>

⁶¹ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Québec* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00432e.html>

⁶² Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Région de l'Atlantique* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00427e.html>

⁶³ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Territoires du Nord-Ouest, Nunavut et Yukon* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00430e.html>

⁶⁴ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : On Reserve/Off Reserve* (Ottawa: Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00435e.html>

-
- ⁶⁵ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Genre* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00434e.html>
- ⁶⁶ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Jeunesse* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00453e.html>
- ⁶⁷ Idem.
- ⁶⁸ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : À l'intérieur et à l'extérieur d'une réserve.*
- ⁶⁹ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Région urbaine et rurale* (Ottawa : Industrie Canada, 2002.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00436e.html>
- ⁷⁰ Idem.
- ⁷¹ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Jeunesse.*
- ⁷² Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Régions urbaines et rurales.*
- ⁷³ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones, 2002 : Genre.*
- ⁷⁴ Entreprise autochtone Canada, *Enquête sur les entrepreneurs autochtones 2002* (Ottawa : Industrie Canada, 2005.). Publié au <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inabc-eac.nsf/en/ab00313e.html>, p.2.
- ⁷⁵ Pour en savoir davantage sur les femmes entrepreneures au Canada, voir l'édition spéciale *Sustaining the Momentum: Gender, Entrepreneurship and Public Policy*, Journal of Small Business and Entrepreneurship, Volume 19, Numéro 2.
- ⁷⁶ C. Carrington, *Small Business Financing Profiles: Women Entrepreneurs* (Ottawa: Industrie Canada, novembre 2004.). Publié au [http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwajp/WomenEntrepreneursProfile_Eng.pdf/\\$file/WomenEntrepreneursProfile_Eng.pdf](http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/insbrp-rppe.nsf/vwajp/WomenEntrepreneursProfile_Eng.pdf/$file/WomenEntrepreneursProfile_Eng.pdf), p. 1.
- ⁷⁷ In 2001 there were 715,500 SMEs (or 47%) in Canada with at least one female owner. Le nombre de PME qui appartenait à une majorité de femmes en 2001 était de 18 % comparativement à 15% l'année précédente. Voir C. Carrington, p. 1.
- ⁷⁸ Idem., p. 2.
- ⁷⁹ Entreprise autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones au Canada—Progrès et perspectives*, L-4.
- ⁸⁰ Entreprise autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones au Canada—Progrès et perspectives*, (Ottawa : Industrie Canada, 1998.). Publié au http://strategis.ic.gc.ca/pics/ab/440_ref_rep001_e.pdf.
- ⁸¹ Entreprise autochtone Canada, *Les entrepreneurs autochtones en 2002.*
- ⁸² En fait, cela peut se résumer à deux restrictions clés, ou défis, notamment un manque de formation commerciale et de capital disponibles sous forme d'emprunts. Voir, par exemple, les réflexions de Bruce Burton, conseiller financier et ancien vice président adjoint Exploring Aboriginal Entrepreneurship dans Aboriginal Banking au crédit de la Banque de développement du Canada. Voir son article, un magazine publié par la Banque de développement du Canada.
- ⁸³ Pour accéder au site Web de EAC, aller au http://strategis.gc.ca/epic/site/abc-eac.nsf/en/h_ab00070e.html
- ⁸⁴ ABC offre du soutien aux entrepreneurs autochtones dans une gamme d'activités, y compris la planification, le démarrage, l'expansion d'entreprise et la mise en marché. Ils offrent aux entreprises admissibles appartenant majoritairement à des autochtones : de l'aide financière, des renseignements commerciaux et des ressources, ainsi que des références vers d'autres sources éventuelles de financement ou de soutien opérationnel. EAC travaille avec des clients : de tous les groupes d'origine autochtone, à l'intérieur comme à l'extérieur d'une réserve, dans les régions urbaines, rurales et éloignées.
- ⁸⁵ EAC travaille avec un réseau de 54 institutions financières autochtones, dont Sociétés de financement des Autochtones, des sociétés d'aide au développement des collectivités autochtones et d'autres institutions prêteuse contrôlées appartenant à des Autochtones. Ces organismes agissent à titre de prêteurs en développement (fournissant des prêts aux entreprises qui ne sont pas encore prêtes à garantir les prêts aux entreprises des banques) et offrent également des services consultatifs d'affaires. Certains de ces organismes ont diversifié leurs opérations et agissent à titre d'agents de mise en œuvre tiers pour le programme Entreprise autochtone Canada, principalement dans les collectivités rurales et éloignées.
- ⁸⁶ EAC procède à des recherches économiques autochtones et à des analyses de politiques afin d'assurer que la suite des priorités du programme continue de répondre aux besoins de sa clientèle. L'Enquête sur les entrepreneurs autochtones, mené en partenariat avec Statistique Canada et d'autres partenaires fédéraux en est un exemple.
- ⁸⁷ EAC travaille en étroite collaboration avec le Conseil national de développement économique des Autochtones (CNDEA), un organisme du secteur privé qui offre des conseils au gouvernement du Canada relativement au développement économique et commercial autochtone. Le CNDEA révisé et propose aussi des recommandations relativement aux propositions qui sont faites à EAC impliquant d'importants investissements, et guide le programme

dans l'établissement des priorités de financement. Pour plus de renseignements sur le CNDEA, un organisme qui « continue d'engager le cabinet, les ministères, et les dirigeants d'entreprises autochtones et non autochtones ainsi que d'autres intervenants pour assurer que les occasions d'entrepreneuriat et de développement économique autochtone soient générées, maximisées et saisies à leur plein potentiel » aller à <http://www.naedb-cndea.ca/epic/site/naedb-cndea.nsf/en/home>

⁸⁸ Sur une base continue, EAC collabore avec des partenaires fédéraux dans son approche au développement commercial autochtone, dont Industrie Canada, le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest, la Banque de développement du Canada et Statistique Canada. EAC travaille également sur diverses initiatives avec d'autres partenaires non gouvernementaux. Par exemple, on mène actuellement un projet pilote d'une durée de deux ans avec le Service d'assistance canadienne aux organismes (SACO) pour prodiguer des services de mentorat personnalisés à nos clients jeunes entrepreneurs.

⁸⁹ Pour obtenir des renseignements sur le RSEA, dont les liens menant aux services et renseignements qu'ils fournissent, aller au http://www.cbcs.org/servlet/ContentServer?cid=1091626045548&pagename=ABS_N_FE%2FCBSC_WebPage%2FCBSC_WebPage_Temp&lang=en&c=CBSC_WebPage

⁹⁰ Voir <http://canadabusiness.gc.ca/gol/cbec/site.nsf/en/index.html>

⁹¹ Pour plus de renseignements sur la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, dont les liens vers les rapports provisoires de 2004, aller au http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/index_e.html. Pour connaître les agents contractuels autochtones admissibles, ou pour être inscrits sur la liste, aller au http://strategis.ic.gc.ca/cgi-bin/sc_coinf/ccc/index_gen/company.pl?lang=e&profileId=629_t

⁹² Pour consulter le Rapport provisoire de 2004 de la SAEA, aller au http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/pub/pr/2004/per2004_e.pdf

⁹³ Pour plus de renseignements sur le SACO, et notamment les programmes autochtones, consulter le <http://www.ceso-saco.com/english/national/aboriginal/index.php> et les liens connexes.

⁹⁴ Pour de plus amples renseignements sur le CAADA et son soutien ou sur le commerce, la collectivité et le développement commercial autochtones, aller au <http://www.edo.ca/home>

⁹⁵ Voir <http://www.fnmr.gov.sk.ca/> pour en savoir davantage sur le ministère des Relations avec les Premières nations et les Métis de la Saskatchewan – un ministère créé dans le but d'apporter au gouvernement de la Saskatchewan une approche axée davantage sur son travail avec les Premières nations et les Métis.

⁹⁶ Voir http://www.fnmr.gov.sk.ca/html/ecdev/ecdp_program.htm pour en savoir davantage sur le Programme de développement économique des premières Nations et des Métis de la Saskatchewan.

⁹⁷ Pour en savoir davantage sur le Fonds des Premières nations et des Métis du gouvernement de la Saskatchewan (FNMF), y compris un résumé des conditions d'admissibilité, des types d'investissements, des secteurs privilégiés de croissance économique pour l'investissement, et les genres de financement disponible, l'accès à la brochure FNMF, visiter <http://www.cicorp.sk.ca/fnm-fund/FNMF-brochure.html>.

⁹⁸ Voir <http://www.cicorp.sk.ca/fnm-fund/about-fnmfund.htm> pour plus d'informations à propos du Fonds des Premières nations et des Métis du gouvernement de la Saskatchewan.

⁹⁹ Pour plus de renseignements sur le SADC (SCF) de Sto:lo, voir <http://www.stolocf.com/>. Le SADC de Sto:lo — comme d'autres SADC autochtones — offre une gamme de services aux petites entreprises autochtones, nouvelles et existantes, notamment :

- Services aux entreprises pour les entrepreneurs autochtones.
- Centre de ressources aux entreprises.
- Accès au capital de financement SCF des entreprises autochtones admissibles.
- Counseling auprès des entreprises.
- Projets de développement économique de la collectivité.
- Mise en œuvre de stratégies du secteur économique dans Sto:lo.

SCF est membre de la *British Columbia Community Futures Development Association* (BC CFDA) (Association d'aide au développement des collectivités) créé par le ministère de la Diversification de l'économie de l'Ouest. Pour plus d'information sur l'aide au développement des collectivités - un projet de renouvellement rural national – et accéder au réseau des 268 bureaux de développement économique des collectivités partout au Canada, visiter <http://www.communityfutures.ca/home/index-eng.html>

¹⁰⁰ Voir <http://www.docfdc.mb.ca/index1.html>.

¹⁰¹ E. Jordan, « *The Challenge of Financing First Nations Small Businesses* », dans *Aboriginal Issues Today: A Legal and Business Guide*, publié par S. B. Smart et M. Coyle (1997), International Self-Counsel Press Ltd., North Vancouver, Colombie-Britannique, p 215.

¹⁰² Ibidem p 219.

¹⁰³ Larry Sault était entre autres, ancien chef de la Première Nation de New Credit, grand chef adjoint de la nation de l' *Association of Iroquois and Allied Indians*, et plus récemment vice-président des Services autochtones SACO. Pour une entrevue avec Sault, voir « Grassroots Volunteerism Builds a Foundation for the Future » dans *aboriginaltimes*, volume 3, numéro 7, avril 1999 (pp. 20-23).

¹⁰⁴ Rapport du Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones, Rapport provisoire, « *La voie de l'avenir : l'autosuffisance économique par l'accès au capital* », 22 mars 1996 (p. 9). D'autres recommandations incluent le soutien et la restructuration des Sociétés de financement des Autochtones, l'expansion du réseau financier des Autochtones, les contrats gouvernementaux réservés, les mesures fiscales d'incitation, le développement des ressources humaines en gestion financière, la création d'une banque de données autochtone nationale et d'un répertoire commercial, et l'accès Internet à distance. Ils recommandent aussi que les communautés autochtones mettent plus d'efforts à informer le secteur privé qu'ils sont prêts à travailler et à établir des partenariats avec les entreprises non autochtones.

¹⁰⁵ Pour obtenir d'autres informations sur les programmes de services bancaires aux autochtones de BMO Banque de Montréal et le réseau de services bancaires aux autochtones de la BMO Banque de Montréal – créée en 1992 – voir http://www4.bmo.com/autochtones/0.4442.35702_257343.00.html?pChannelId=257335.

¹⁰⁶ Pour d'autres informations sur les services bancaires aux Autochtones de la Banque Royale du Canada, ou pour contacter un directeur des services bancaires aux Autochtones de la RBC, consultez <http://www.rbcbanqueroyle.com/RBC:RcdDfo71A8YAAoB8W3E/autochtones/index.html>.

¹⁰⁷ Pour d'autres informations sur les services bancaires aux Autochtones de la Banque Scotia, incluant des liens vers les 22 centres de services bancaires à la clientèle autochtone situés au Canada, consultez http://www.scotiabank.com/cda/content/0.1608.CID338_LIDen.00.html.

¹⁰⁸ Pour d'autres informations sur le programme de bourses d'études pour les Autochtones, ou pour faire une demande, consultez <http://www.rbc.com/carrieresuniques/campus/aboriginal-student-awards.html>.

¹⁰⁹ Pour en savoir plus sur l'initiative de la Banque Scotia, ou sur le programme MBA pour les Autochtones de l'Université de la Saskatchewan, consultez <http://www.commerce.usask.ca/programs/mba/background.aspx?sm=p80>.

¹¹⁰ Pour en savoir plus sur la BDC, ses initiatives et les services bancaires aux Autochtones, voir http://www.bdc.ca/fr/i_am/aboriginal_entrepreneur/default.htm.

¹¹¹ Pour d'autres informations sur le concours de la BDC, incluant des liens vers les gagnants précédents et le formulaire de participation, voir <http://www.bdc.ca/espirit/fr/default.htm>.

¹¹² En partenariat avec l' *Alberta Economic Development*, le programme de trente-neuf semaines de Meyers Norris Penny offre une formation en gestion, de l'aide pour les plans d'affaires et le réseautage et cinq heures d'accompagnement individualisé avec des conseillers expérimentés de MNP. Pour en savoir plus sur les services aux Autochtones de Meyers Norris Penny, voir <http://www.mnp.ca/03clients/AboriginalSEProgram.php>. Et pour avoir un aperçu des réalisations de Meyers Norris Penny, voir <http://www.mnp.ca/00home/>.

¹¹³ Pour obtenir plus d'informations sur la *Peace Hills Trust*, incluant une vue d'ensemble de leur profil d'entreprise et de leur structure de gouvernance, voir <http://www.peacehills.com/>.

¹¹⁴ Les succursales de *Peace Hills Trust* sont situées en Colombie-Britannique, en Alberta, Saskatchewan, Manitoba, et dans les provinces de l'Atlantique.

¹¹⁵ Pour obtenir d'autres informations sur la Banque des Premières Nations du Canada, incluant une vue d'ensemble de l'historique et des liens vers les rapports annuels, voir <http://www.firstnationsbank.com/history.jsp>.

¹¹⁶ Pour en savoir plus sur la *Saskatchewan Indian Equity Foundation*, ou SIEF, et les programmes et les services offerts par la SIEF aux entrepreneurs autochtones, voir <http://www.sief.sk.ca/>.

¹¹⁷ Les sources de financement alternatives incluent habituellement les sources privées (épargne personnelle des membres de la famille ou des amis), les caisses de crédit, les cercles d'emprunt (groupe de personnes qui mettent en commun des fonds pour se faire des prêts entre eux), les cartes de crédit, les garanties de prêts ou les prêts locaux aux Premières Nations. Voir E. Jordan, « *The Challenge of Financing First Nations Small Businesses* » (pp. 216-219).

¹¹⁸ Rapport du Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones, Rapport provisoire, « *La voie de l'avenir : l'autosuffisance économique par l'accès au capital* », 22 mars 1996 (p. 13).

¹¹⁹ Voir http://strategis.gc.ca/epic/site/abc-eac.nsf/en/h_ab00155e.html. Pour en savoir plus sur L'Association nationale des sociétés autochtones de financement, voir <http://www.nacca.net/>.

¹²⁰ R. Wortman, La Commission royale sur les peuples autochtones : « Un plan d'action pour le monde des affaires » est un article préparé pour la présentation de la Banque Royale du Canada à la Commission royale sur les peuples autochtones, intitulé « Le coût de l'inaction : un appel à la mobilisation » (1997), p. 23. Les articles de ce rapport sont disponibles sur le site de la Banque Royale au

http://www.rbcbanqueroyle.com/RBC:RcdLwo71A8YAAx468QY/autochtones/r_comm.html.

¹²¹ Cette invitation du chef national de l'APN Phil Fontaine est résumée dans la couverture intérieure du programme remis aux participants au souper de gala annonçant le défi aux entreprises de l'APN, le 23 janvier 2007 à Saskatoon, Saskatchewan.

¹²² Pour voir quelques exemples, consultez la section dédiée au développement des entreprises dans « *Corporate Aboriginal Relations: Best Practice Case Studies* », de P. Sloan et R. Hill (Toronto: Hill Sloan Associates Inc., 1995). Pour voir les entreprises du secteur primaire travaillant avec les entreprises autochtones en Alberta et dans le nord de la Saskatchewan, consultez la section dédiée au développement commercial dans « *Learning from Experience: Aboriginal Programs in the Resources Industries* » (Alberta Chamber of Resources, Janvier 2006).

¹²³ Syncrude Canada Limitée. (2005). Voir http://www.syncrude.com/who_we_are/index.html.

¹²⁴ Voir http://www.syncrude.com/community/images/ab_review2002.pdf le « Rapport sur les Autochtones » (2002) de Syncrude.

¹²⁵ Voir « *The business case for corporate social responsibility* » de Syncrude au <http://www.syncrude.com/investors/speeches18.html> (2003).

¹²⁶ « *Learning from Experience: Aboriginal Programs in the Resources Industries* » (Alberta Chamber of Resources, Janvier 2006), p. 47.

¹²⁷ Pour en savoir plus sur Cameco Corporation, voir <http://www.cameco.com/>.

¹²⁸ « *Learning from Experience: Aboriginal Programs in the Resources Industries* » (Alberta Chamber of Resources, Janvier 2006), p. 55.

¹²⁹ Rapport du Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones, Rapport provisoire, « *La voie de l'avenir : l'autosuffisance économique par l'accès au capital* », 22 mars 1996 (p. 10).

¹³⁰ K. K. Myrah et R. R. Currie, « *Examining Undergraduate Entrepreneurship Education* » dans le *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Volume 19, numéro 3 (juillet 2006), pp. 233-253.

¹³¹ Liste de certains programmes offerts dans les endroits comme Trent, UofL, UofS, UVic, NVIT, SIIT, et FNUC.

¹³² Pour en savoir plus sur le *Nicola Valley Institute of Technology* (NVIT), voir <http://www.nvit.ca/>.

¹³³ Voir <http://www.nvit.ca/dept.asp?deptID=2>.

¹³⁴ Pour en savoir plus sur l'Université des Premières Nations du Canada, voir <http://www.firstnationsuniversity.ca/>.

¹³⁵ Pour en savoir plus sur la *School of Business and Public Administration* de l'Université des Premières Nations du Canada, voir <http://www.firstnationsuniversity.ca/default.aspx?page=20>.

¹³⁶ Voir http://www.firstnationsuniversity.ca/images/Info_July_2006.pdf la *feuille de renseignements* : février 2005 à juin 2006 de l'Université des Premières Nations du Canada.

¹³⁷ Pour obtenir plus d'informations sur le programme de MBA de l'*University of Saskatchewan* : spécialisation en gestion pour les Autochtones, consulter

http://www.commerce.usask.ca/programs/mba/specializations_indigenous.aspx?sm=c27.

¹³⁸ Voir <http://www.commerce.usask.ca/programs/aboriginal/message.asp>.

¹³⁹ Voir <http://www.commerce.usask.ca/studentclubs/abss/index.htm>.

¹⁴⁰ Pour en savoir davantage sur *Cape Breton University*, voir http://www.cbu.ca/cbu/_main/home.asp.

¹⁴¹ Voir l'adresse suivante pour une vue d'ensemble des programmes en développement économique communautaire MBA (CED) de *Cape Breton University* :

http://www.cbu.ca/cbu/_main/default_main.asp?topic=programs&id=mba_ced&menu=School%20of%20Business.

¹⁴² W. A. Wuttunee, « *In Business For Ourselves: Northern Entrepreneurs* », (Montreal: McGill-Queen's University Press, 1992).

¹⁴³ P. D. Elias, « *Northern Aboriginal Communities: Economies and Development* », (North York : Captus Press Inc., 1995).

¹⁴⁴ K. B. Chiste, « *Aboriginal Small Business and Entrepreneurship in Canada* », (North York : Captus Press Inc., 1996).

¹⁴⁵ R. B. Anderson, « *Economic Development among the Aboriginal Peoples in Canada: The Hope for the Future* », (North York: Captus Press Inc., 1999).

¹⁴⁶ R. B. Anderson, « *Aboriginal Entrepreneurship and Business Development* », (North York : Captus Press Inc., 2002).

Voir une vue d'ensemble du livre de R. B. Anderson, « *Aboriginal Entrepreneurship and Business Development* » sur le site Internet de Captus Press, publié sur <http://www.captus.com/>.

¹⁴⁸ W. Wuttunee, « *Living Rhythms: Lessons in Aboriginal Economic Resilience and Vision* », (Montréal: McGill-Queen's University Press, 2004).

¹⁴⁹ *The Journal of Small Business and Entrepreneurship*, Volume 18, numéro 2 (printemps 2005).

¹⁵⁰ « *Saskatchewan and Aboriginal Peoples in the 21st Century: Social, Economic and Political Changes and Challenges* » (on l'appelle aussi le « *Red Book* »), Regina : PrintWest Publishing Services, 1997.

¹⁵¹ R. B. Anderson, A. M. Peredo, B. Honig, L. P. Dana, et W. Weir, « *The Saskatchewan Experience* », publié par L.P. Dana et R. B. Anderson, « *International Handbook of Research on Indigenous Entrepreneurship* », (Cheltenham, UK: Edward Elgar, 2007): pp. 352-365.

¹⁵² Réseau de services aux entreprises autochtones – C.-B., « *BC Aboriginal Entrepreneurs: A Growing Force (BC Aboriginal Small Business Profile* », n.d.), publié sur http://www.firstbusiness.ca/guides/bc_aes_profile.pdf.

¹⁵³ Pour en savoir davantage sur l'AAFA, voir http://www.afoa.ca/index_f.asp. Par l'entremise de ce site, une personne peut devenir membre de L'AAFA, ce qui inclut l'accès à des outils et des renseignements sur la gestion, faits sur mesures pour les propriétaires de PME. Il inclut aussi un abonnement au journal des dirigeants autochtones (JAM).

¹⁵⁴ « *Skeena Native Development Society, Masters in our Own House: Report of the Think Tank on First Nations Wealth Creation* », (Vancouver: West Coast Reproduction Centre, 2003), p. 3.

¹⁵⁵ Voir http://www.naaf.ca/html/awards_f.html.

¹⁵⁶ Voir <http://www.tcig.biz/>.

¹⁵⁷ Pour en savoir davantage sur l'Initiative sur la Participation des Autochtones au Marché du Travail, lancée en 1991, voir http://www.ainc-inac.gc.ca/ai/awpi/index_f.html.

¹⁵⁸ Pour voir un exemple « *Chief: The Fearless Vision of Billy Diamond* », par Roy MacGregor (Ontario : Viking - Penguin Books Canada Ltd.) 1989.

¹⁵⁹ Pour voir un exemple Venturing Forth, une série de films documentaires filmés par Brenda Chambers, diffusée sur le Réseau de télévision des peuples autochtones (APTN) qui a débuté en 1999 (Chambers, elle-même une entrepreneure autochtone, a été nommée parmi les 40 meilleurs entrepreneurs de moins de 40 ans en 2003. Elle a aussi reçu un des Prix nationaux d'excellence décernés aux Autochtones en 2005, le prix *Global Indigenous Entrepreneur Award* du Sommet mondial des entrepreneurs autochtones en 2003 et le prix *Aboriginal Media Arts Award* pour Venturing Forth.). Elle est propriétaire de Brenco Media Inc., située à Kelowna, C.-B. Voir <http://www.venturingforth.com/> et http://www.naaf.ca/html/b_chambers_e.html.

¹⁶⁰ Pour voir un exemple consultez « *Open For Business* » (Carleton Productions, 2004 : sur carletonproductions.com/ab_biz) et « *The Storytellers: Aboriginal Business Leaders* » (*Alberta Economic Development*, 2006: produit par idea factory! sur ideafactory.ca).

¹⁶¹ Voir, par exemple les dossiers décrits par le Ministère des Affaires indiennes et du Nord Canada, sur http://www.ainc-inac.gc.ca/nr/ecd/aen_f.html.

¹⁶² Par exemple, l'émission CBC National News a présenté un reportage complet sur le chef Clarence Louie et sur le soutien et la création du développement des entreprises dans la bande Osoyoos, le 7 février 2007.

¹⁶³ Pour en savoir davantage sur *aboriginaltimes*, magazine qui sert de tribune non politique pour échanger de l'information afin d'améliorer les relations croissantes entre le secteur privé canadien et l'union économique des collectivités autochtones, voir <http://www.aboriginaltimes.com/>.

¹⁶⁴ Pour en savoir davantage sur *Windspeaker*, et la société *Aboriginal Multi-Media Society*, voir http://www.ammsa.com/dsp_login.asp.

¹⁶⁵ Pour en savoir davantage sur *Eagle Feather News*, une division de l'*Aboriginal Consulting Services*, voir <http://www.eaglefeathernews.com/>.

¹⁶⁶ Pour en savoir davantage sur *SAY*, une revue pour les jeunes autochtones, voir <http://www.saymag.com/>.

¹⁶⁷ Voir <http://www.aptn.ca/>.

¹⁶⁸ Les contrats réservés aux entreprises autochtones participant au Programme fédéral d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones sont donnés à mandat dans les cas où les utilisateurs finaux ou les clients sont des autochtones à 80 %. Les entreprises autochtones doivent quand même faire des soumissions pour obtenir ces contrats réservés octroyés par voie de concours.

¹⁶⁹ F. Wien, « *The Royal Commission Report: Nine Steps to Rebuild Aboriginal Economies* », dans le *Journal of Aboriginal Economic Development*, Volume 1, numéro 1 (1999), p. 115.

¹⁷⁰ Entreprise autochtone Canada, « Les entrepreneurs autochtones du Canada — Progrès et perspectives ».

¹⁷¹ Lorsque j'ai assisté à l'atelier d'Edmonton, aucun matériel n'avait été publié pour le public concernant cet événement. Cependant, pour obtenir d'autres renseignements concernant les échanges commerciaux autochtones par l'entremise du ministère des Affaires étrangères et du Commerce international (MAECI), veuillez consulter leur lettre d'information sur Planète autochtone, publiée sur <http://www.dfait-maeci.gc.ca/aboriginalplanet/archives/august2005/cover-fr.asp>. De même que pour une vue d'ensemble de

¹⁷² Voir la page de renseignements de DCAI (n.d.), publiée sur http://www.aboriginalcanada.gc.ca/abdt/apps/vats2.nsf/pAIBD_fr.html. Sur cette page vous trouverez les objectifs du plan du DCAI, incluant la capacité :

- de maximiser l'accessibilité et l'utilisation des programmes et des services gouvernementaux existants au sein du milieu des affaires autochtone;
- d'aider à identifier les besoins des PME autochtones à tous les stades de leur expansion en tant qu'exportateurs (exportateurs potentiels, firmes prêtes à exporter et exportateurs actifs);
- d'augmenter le degré de participation des firmes autochtones aux principales activités commerciales et de susciter des projets spéciaux convenant aux occasions et aux défis uniques;
- de répondre au grand besoin d'édification des capacités et des habiletés afin d'augmenter le nombre de firmes prêtes à exporter et celui de firmes engagées dans l'exportation;
- d'intégrer et de coordonner la participation des partenaires d'Équipe Canada Inc. de manière à ce que les nouveaux programmes et services du gouvernement fédéral ainsi que ceux qui existent déjà aient un effet maximum pour les sociétés autochtones.

¹⁷³ Les entrepreneurs autochtones du Canada — Progrès et perspectives, Entreprise autochtone Canada, 1998, L4.

¹⁷⁴ P. 19 « *The Road Less Travelled: Aboriginal Entrepreneurs Building Economic Independence in the 1990s* », Entreprise autochtone Canada, 1998.

¹⁷⁵ Idem.

¹⁷⁶ Sondage 2002 sur le genre.

¹⁷⁷ SME FDI p. 12.

¹⁷⁸ Pour voir un exemple l'article d'Helen Ruth Aspaas écrit en 2004 « *Minority Women's Microenterprises in Rural Areas of the United States of America: African American, Hispanic American and Native American Case Studies* », (GeoJournal : 61), pp. 281-289.

¹⁷⁹ Pour en savoir davantage sur Yovhan Burega, ancien membre du groupe de travail de l'Association des banquiers canadiens (ABC) et du ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien (MAINC) sur l'accès aux capitaux et ancien vice-président de la Banque des Premières Nations du Canada, voir

<http://www.cba.ca/fr/viewdocument.asp?fl=5&sl=13&tl=70&docid=139&pg=1>.

¹⁸⁰ Voir <http://www.cba.ca/en/viewDocument.asp?fl=5&sl=69&tl=84&docid=215&pg=1>.

¹⁸¹ Voir <http://www.edu.gov.mb.ca/youth/Employers/AboriginalInternship.html>.

¹⁸² Pour voir un exemple, consultez le site du gouvernement de l'Alberta ThinkTrades : « *Alberta Aboriginal Apprenticeship Project* », grâce à ce projet, les jeunes autochtones peuvent obtenir les compétences nécessaires à la réalisation de leur plan d'affaires. Voir www.thinktrades.com.

¹⁸³ Voir

http://www.entreprisescanada.ca/servlet/ContentServer?cid=1099483437937&pagename=CBSC_FE/display&lang=fr&c=GuideInfoGuide.

¹⁸⁴ Ce qui suit est basé sur le travail que j'ai effectué avec un groupe de Métis et de personnes des Premières Nations purgeant des peines d'emprisonnement à perpétuité au pénitencier fédéral de Prince Albert (PA) en Saskatchewan. J'étais bénévole auprès des condamnés à perpétuité et pour la coopérative *Joint Connections* à l'été 2003. Je suis allé à Prince Albert pour rendre visite et travailler avec les membres environ 10 fois, entre le mois d'août 2003 et le mois d'août 2004.

¹⁸⁵ Luciani, F. P. (2000). La classification des délinquants qui purgent des peines d'emprisonnement à perpétuité. Services correctionnels

« *Forum - Recherche sur l'actualité correctionnelle* ». Disponible au http://www.csc-scc.gc.ca/text/pblct/forum/e123/123f_f.pdf, p. 22.

¹⁸⁶ E. C. Howe, « *Saskatchewan with an Aboriginal Majority: Education and Entrepreneurship*, University of Saskatchewan », non publié, 2006, p. 10.

¹⁸⁷ « *The Road Less Traveled: Aboriginal Entrepreneurs Building Economic Independence in the 1990s* », Entreprise autochtone Canada, 1998.

¹⁸⁸ Muller, Helen Juliette (2000), « *It Takes a Community to Create an American Indian Business and Management Course* » (*Journal of Management Education* : Volume 24, numéro 2), p. 183.

¹⁸⁹ Voir le rapport du mois d'août 2002 « Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones » préparé par la Direction générale de l'évaluation et de la vérification interne du Ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien : Services ministériels, avec la collaboration de *Prairie Research Associates Inc.*, (pages i, ii, et iv).

¹⁹⁰ Les renseignements sur la *Public Sector Aboriginal Business Association* (PSABA) ont été recueillis récemment lors d'un congrès *Excellence in Action* à Saskatoon, lors d'une présentation de la PSABA de Holly Cooper le 24 janvier 2007.

¹⁹¹ Pour en savoir davantage sur le Conseil canadien pour le commerce autochtone voir <http://www.ccab.com/>.

¹⁹² Pour en savoir davantage sur le programme de Relations progressistes avec les Autochtones (RPA) du CCCA, incluant une liste des entreprises reconnues par le RPA, voir <http://www.ccab.com/par/par-companies.php>.

¹⁹³ Voir le lien vers leur concours d'art au <http://www.peacehills.com/default.aspx?PageID=1016>, qui contient aussi des liens vers les gagnants des éditions précédentes et leurs œuvres.

¹⁹⁴ SME FDI V. 1 p. 17.

¹⁹⁵ Par exemple, le CAADA a commencé à poser des questions dans son étude de 1998, « *Aboriginal Entrepreneurs on the Internet* ». Cependant, bien que l'accès à Internet soit encore un champ d'intérêt important pour plusieurs entrepreneurs et organismes, peu de chose a été fait dans ce domaine jusqu'à maintenant. Voir l'article 2000 de John Cooper, « *Wired For Business* » (*CMA Management*, Volume 74, numéro 2 : pp. 20-24).

¹⁹⁶ Le rapport de la Commission royale sur les peuples autochtones (CRPA) Rapport final, Volume 2, Chapitre 5, (Ottawa : Ministre des Approvisionnements et Services Canada, 1996), p. 775.

¹⁹⁷ M. Morris, M. Schindehutte, et J. Lessier, p. 35

¹⁹⁸ Wortman p. 23

Rapport du Groupe de travail national sur le financement du développement économique des Autochtones, Rapport provisoire, « *La voie de l'avenir : l'autosuffisance économique par l'accès au capital* », 22 mars 1996 (p. 9).

D'autres recommandations incluent le soutien et la restructuration des Sociétés de financement des Autochtones, l'expansion du réseau financier des Autochtones, les contrats gouvernementaux réservés, les mesures fiscales d'incitation, le développement des ressources humaines en gestion financière, la création d'une banque de données autochtone nationale et d'un répertoire commercial, et l'accès Internet à distance. Ils recommandent aussi que les communautés autochtones mettent plus d'efforts à informer le secteur privé qu'ils sont prêts à travailler et à établir des partenariats avec les entreprises non autochtones.

²⁰⁰ D. Laentiis, Joanne (1994), « *Beyond the Bounds of Traditional Lending* » (*Canadian Business Review*: Volume 21, numéro 1), p. 19.

²⁰¹ Les discours et exposés du chef national de l'APN Phil Fontaine, consultez les références antérieures.

²⁰² K. Hindle et M. Lansdowne, « *Brave Spirits on New Paths: Toward a Globally Relevant Paradigm of Indigenous Entrepreneurship Research*, » *Journal of Small Business and Entrepreneurship* 18, numéro 2 (printemps 2005): p. 132.

²⁰³ K. Hindle et M. Lansdowne, p. 140.

²⁰⁴ Voir par exemple David Newhouse, « *Modern Aboriginal Economies: Capitalism with a Red Face* », dans le *Journal of Aboriginal Economic Development*, Volume 1, numéro 2 (CAADA et Captus Press, hiver 2000), p. 57. Dans cet article Newhouse aborde brièvement le commerce et les échanges commerciaux autochtones au cours des 17^e, 18^e, et 19^e siècles.

²⁰⁵ David Newhouse, « *The Care and Support of Aboriginal Economies* », dans le *Journal of Aboriginal Economic Development*, Volume 1, numéro 2 (CAADA et Captus Press, hiver 2000), p. 81.