



# Nikan

www.cdepnql.org

La voie des ODEC

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC ET DU LABRADOR (CDEPNQL)

## Sommaire

- Un regroupement pour les pêcheurs innus ..... 2
- Le Groupe Umek, un des plus gros joueurs dans l'industrie de la pêche nord-côtière ..... 3
- Une certification pour les produits de la pêche innus ..... 4
- Assemblée générale de la CDEPNQL ..... 5
- Journée-conférence Nature, Commerce et Industrie ..... 6
- Programmation des conférences ..... 7
- Des nouvelles du RAPNQ ..... 8
- Chronique entrepreneuriale ..... 9
- Chronique juridique ..... 10
- Programme de gestion de l'exemption fiscale des indiens en matière de taxe sur les carburants ..... 12
- À mettre à votre agenda ..... 12

## Dossier spécial

### LES PÊCHERIES, UNE INDUSTRIE EN PLEIN ESSOR!



Photo : Serge Jauvin, grâce à la Société de Pêcheries Shtipok

**L'industrie de la pêche est un domaine souvent méconnu de la plupart des gens. Pourtant, ce secteur d'activité est très intéressant et mérite d'être mieux connu. Dans ce numéro du Nikan, la CDEPNQL s'est donnée pour mission de démystifier cette industrie, qui est l'un des moteurs économiques des Innus de la Côte-Nord.**

Depuis toujours, les Innus s'adonnent à la pêche de subsistance, qui fait partie de leurs activités traditionnelles. À partir de 2002, cette tradition est aussi devenue une importante source de développement économique puisqu'ils se sont lancés dans la pêche commerciale.

Une très grande variété de ressources est pêchée dans les zones de pêche de la Côte-Nord, dont le crabe des neiges, le turbot, le homard, le pétoncle, la crevette et les poissons de fond.

Suite à la page 2

Secrétariat  
aux affaires  
autochtones

Québec

Affaires indiennes et du Nord Canada Indian and Northern Affairs Canada

Canada

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada

## Régénération des ressources

Les pêcheurs autochtones, de par leur culture, sont beaucoup plus sensibilisés au renouvellement des ressources marines que les autres pêcheurs. À preuve, lors de la saison dernière, ils ont accepté de pêcher 40 000 livres de moins de crabes des neiges afin de permettre à la ressource de se régénérer. En plus de permettre à l'espèce de se renouveler, cette initiative est aussi profitable pour eux puisqu'elle aura pour avantage que l'année prochaine, les crabes seront plus gros et se vendront plus cher sur le marché.

## Une industrie en plein développement

Avec le temps, cette industrie s'est énormément développée, notamment grâce à des partenariats entre des entreprises allochtones et autochtones. Les Innus possèdent d'ailleurs plusieurs bateaux de pêche et sont partenaires dans des usines de transformation des produits de la mer. La preuve de cet énorme développement est que maintenant, environ 45 % des produits de la pêche au Québec sont pêchés par des Autochtones, ce qui est considérable!

## Un regroupement pour les pêcheurs innus

L'Agence Mamu Innu Kaikuseth (AMIK) a été fondée en 2006 et travaille en partenariat avec les communautés autochtones nord-côtières, d'Essipit à Pakua Shipu, mais aussi avec la communauté de Mashteuiatsh, au Lac-Saint-Jean.



Photo : Serge Jauvin, gracieuseté de Pêcheries Shipuk

L'AMIK emploie sept personnes à temps plein à son bureau de Uashat mak Mani-Utenam, mais emploie aussi plusieurs employés saisonniers, dont des biologistes. En gros, l'agence a pour mission d'informer ses partenaires sur les ressources en pêche et de faire de la recherche et du développement pour ses partenaires et pour son propre compte, dans le but d'assurer son autonomie.

## Projets

L'AMIK fait présentement de la recherche sur de nouveaux produits, comme l'algue marine, une algue qui peut autant être cuisinée qu'être utilisée dans la confection de produits pharmaceutiques. Les Japonais en sont d'ailleurs de très grands consommateurs. Le territoire de recherche s'étend de Tadoussac en montant la côte vers le nord-est. Si la recherche démontre qu'il y a une quantité suffisante d'algues pour permettre la commercialisation, l'AMIK formera les pêcheurs des communautés pour qu'ils puissent les cueillir.

D'autres recherches sont aussi en cours afin d'évaluer les stocks de buccin (bourgault) et de morue. Finalement, l'AMIK est en train de développer une certification pour les produits de la pêche innus. Plus d'informations au sujet de cette certification vous seront données dans un second article.

C'est donc dire qu'à l'AMIK, on ne chôme pas!

## Mémo aux ADEC

*Pour toute nouvelle ou bon coup de votre communauté que vous voulez partager et qui touche de près ou de loin le développement économique, n'hésitez pas à communiquer avec Marie-Christine Tremblay par courriel ([mtremblay@cdepnql.org](mailto:mtremblay@cdepnql.org)) ou par téléphone au 418 843-1488. Il nous fera plaisir de partager ces informations aux autres ADEC à travers notre bulletin Nikan ou en les affichant sur notre site Internet.*



## Le Groupe Umek, un des plus gros joueurs dans l'industrie de la pêche nord-côtière

Le Groupe UMEK possède entre autres une usine de transformation de crabe du même nom qui appartient à parts égales aux communautés d'Essipit, de Pessamit et d'Uashat mak Mani-Utenam (70 %) ainsi qu'à un groupe de pêcheurs indépendants (30 %). Au total, l'usine emploie environ 120 employés saisonniers, dont 70 % sont des membres de différentes nations et communautés autochtones. De plus, l'usine de transformation est approvisionnée majoritairement par des pêcheurs autochtones, dont les pêcheurs regroupés sous l'AMIK.



De gauche à droite, Carole Pinette, adjointe administrative, Pauline Boland, responsable de la santé et de la sécurité des employés et Josée Leblanc, directrice générale du Groupe Umek.

### Différentes propriétés

En plus d'être propriétaire de l'usine de transformation Umek, le Groupe Umek est propriétaire à 51 % de l'entreprise *Pêcheries Manicouagan*, par le biais de laquelle il possède quatre poissonneries situées entre Baie-Comeau et Tadoussac et une autre au Saguenay-Lac-Saint-Jean. Le Groupe est aussi propriétaire à 30 % de l'usine les *Crabiers du Nord*. En ce qui concerne cette dernière entreprise, en plus de la partie détenue par le Groupe Umek, 19 % des parts restantes appartiennent à un regroupement de pêcheurs autochtones, ce qui fait de l'entreprise une propriété à 49,9 % autochtone.



Usine de transformation Umek

C'est donc dire que le Groupe Umek est devenu avec le temps l'un des gros joueurs de l'industrie de la pêche nord-côtière et du Québec!

L'an passé, l'usine Umek et Les Crabiers du Nord ont transformé environ 4 millions de livres de crabe des neiges, sous différentes formes. À ce propos, Mme Josée Leblanc, directrice générale de l'usine de transformation Umek et du Groupe Umek, affirme que « la diversité de ses produits est la force de vente du Groupe Umek ».

### Exportations

Le Groupe Umek exporte la majorité de sa production aux États-Unis. Voici le détail de ses exportations :

- États-Unis 70 %
- Québec 15 %
- Reste du Canada 10 %
- Asie 5 %

Le plus gros client de l'usine Umek est d'ailleurs une chaîne américaine de restaurants bien connue de tous, *Red Lobster*.



## Une certification pour les produits de la pêche innus

L'AMIK travaille présentement à la création et à la mise en place d'une certification pour les produits de la pêche innus. Les premiers produits certifiés *Keshken*, qui signifie première vague en innu, devraient apparaître sur les marchés à la fin de l'hiver ou au début du printemps 2012, si tout va bien.

Pour pouvoir être certifié *Keshken*, le produit devra répondre à au moins **deux des trois critères** suivants : avoir été pêché, commercialisé ou avoir été transformé par un Autochtone ou une entreprise autochtone.

Un des avantages de la marque est que chaque produit commercialisé pourra être retracé grâce à un numéro placé sur l'étiquette et qui permettra, à partir d'un site Internet, de dire quand, où et par qui a été pêché le produit. Il sera aussi possible de savoir quand il a été congelé et comment il a été transformé. Comme le dit si bien M. St-Onge, directeur général de l'AMIK, l'étiquette *Keshken* permettra de connaître le parcours du produit « du pêcheur à la table ».



Photo : Serge Jaurin, gracusette de Pêcheries Shipik

Un autre avantage considérable de la certification est qu'elle représentera une énorme plus-value pour la commercialisation des produits autochtones, plus-value qui pourrait se traduire, par exemple, par un prix à la livre plus élevé. De plus, selon M<sup>me</sup> Josée Leblanc, directrice générale du Groupe Umek, « la certification permettra de rejoindre une clientèle très sensibilisée à la provenance de ce qu'elle mange, qui aime les produits biologiques et équitables ».

### AVIS DE NOMINATION

La Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) désire vous annoncer la nomination de **M. Jean-François Côté**, qui occupera la fonction de coordonnateur de clubs d'entrepreneurs étudiants.

Jean-François est membre de la Nation huronne-wendat et a grandi à Wendake. En plus de son certificat en administration des affaires (Université Laval), son expérience avec le public et en service à la clientèle fait de lui une personne de choix pour coordonner les clubs d'entrepreneurs étudiants.

N'hésitez pas à communiquer avec lui si vous avez des questions ou tout simplement pour faire connaissance avec lui!

Jean-François Côté  
Coordonnateur de clubs d'entrepreneurs étudiants  
des Premières Nations  
Tél. : 418 843-1488 poste 229  
Courriel : jfcote@cdepnql.org

**« L'étiquette Keshken permettra de connaître le parcours du produit du pêcheur à la table »**

**Léo St-Onge, directeur général de l'AMIK**

En gros elle permettra d'ouvrir la voie vers de nouveaux marchés, tels que les marchés européens et américains. À une plus petite échelle, M. Jean-Paul Lavoie, de la Poissonnerie Fortier de Sept-Îles, propriété du Conseil tribal Mamit Innuat, affirme que la certification « entraînera probablement des retombées économiques importantes. »

Pour l'instant, la certification sera réservée exclusivement aux produits de la pêche innus, mais qui sait, une fois bien établie, elle pourrait être disponible aux autres nations ainsi qu'ailleurs au Canada. Coup de chapeau et longue vie à cette belle initiative!



## Assemblée générale de la CDEPNQL

Le 8 septembre dernier, la CDEPNQL a tenu à Québec son assemblée générale annuelle auquel 14 ADEC et cinq observateurs ont assisté.

L'assemblée s'est déroulée selon le processus habituel et le rapport annuel et les états financiers produits à la fin de l'année financière 2010-2011 ont été approuvés par les membres présents. La CDEPNQL a aussi profité de l'occasion pour présenter à l'assemblée les orientations stratégiques qui guideront ses actions pour l'année 2011-2012. En fin de journée, M. André Benoît, de la Société de développement économique Ilnu de Mashteuatsh, a fait la présentation du projet de Filière forestière Premières Nations.

### Élections du conseil d'administration

Comme chaque année, certaines nations étaient en élections afin de combler les postes vacants au sein du conseil d'administration de la CDEPNQL. À la suite du vote, voici vos représentants pour l'année 2011-2012 :

Nation	Représentant
Abénaquise	Denys Bernard
Attikamekw	Raoul Flamand
Algonquaine	Cherie Stanger
Crie	Siège vacant
Huronne-Wendat	Gaëtan Sioui
Innue	Brenda Michel
Naskapie	Theresa Chemaganish
Malécite	Fabienne Gingras
Micmac	Marie-Lise Bastien
Mohawk	Siège vacant

### Comité exécutif

Après l'élection des membres qui siégeront au conseil d'administration de la CDEPNQL cette année, les membres votants présents ont procédé à l'élection des représentants qui composeront le comité exécutif. À l'unanimité, M. Raoul Flamand a été nommé président. Il sera secondé dans ses tâches par M<sup>me</sup> Cherie

Stanger, élue en tant que vice-présidente. Finalement, M<sup>me</sup> Marie-Lise Bastien siègera sur le comité exécutif à titre de secrétaire-trésorière.



De gauche  
à droite :  
Raoul Flamand,  
Cherie Stanger et  
Marie-Lise Bastien

### Journée de formation et d'information

Dans la foulée des activités entourant la tenue de l'assemblée générale annuelle, une journée de formation et d'information a été organisée le 7 septembre à Québec. Un programme double avait été préparé pour cette journée. En avant-midi, des représentants de la firme Raymond Chabot Grant Thornton (RCGT) sont venus expliquer à la vingtaine de participants présents les détails du guide de planification stratégique préparé à l'intention des communautés des Premières Nations.

Au cours de l'après-midi, une représentante d'Affaires autochtones et Développement du Nord Canada est venue expliquer la procédure à suivre pour devenir un des fournisseurs du gouvernement du Canada, par le biais de la *Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)*. Cette journée s'est terminée dans l'ambiance décontractée d'un cocktail réseautage, offert par RCGT.

Pour ceux qui n'ont pu assister à cette journée de formation, veuillez prendre note que vous pouvez vous procurer le guide de planification stratégique en contactant l'équipe de la CDEPNQL et que les documents d'information concernant la SAEA sont disponibles sur le site Internet de la CDEPNQL ([www.cdepnql.org](http://www.cdepnql.org)), dans la section « Boîte à outils », rubrique « Approvisionnement ».



# Journée-conférence Nature, Commerce et Industrie SUCCÈS PROMETTEUR

Le 31 août dernier, la CDEPNQL et le RAPNQ ont tenu à Montréal la deuxième édition de la *Journée-conférence Nature, Commerce et Industrie*.

Pendant toute la journée, dix conférences portant sur des sujets aussi variés que l'industrie de la forêt et le commerce électronique ont été présentées en continu. De plus, un panel de discussion portant sur les perspectives d'avenir pour les membres des Premières Nations dans l'industrie de la construction a aussi été présenté et a été grandement apprécié des participants. Au total, une centaine de personnes étaient présentes et une quinzaine d'exposants étaient sur place pour promouvoir leurs produits et services.

En fin de journée, un 5 à 7 a permis aux participants de faire du réseautage entre eux et avec les conférenciers.



Journée-conférence de Montréal

## PROCHAIN RENDEZ-VOUS

Nous vous invitons à assister à la prochaine journée-conférence, qui aura lieu à Val-d'Or, le 29 novembre prochain, à l'Hôtel Forestel.

### Lieu

Hôtel Forestel

1001, 3<sup>e</sup> avenue Est

Val-d'Or (Québec) J9P 4P8



### Heures d'ouverture

9 h à 16 h 30

Veuillez prendre note qu'un **cocktail réseautage** aura lieu de 16 h 30 à 18 h 00.

### Prix d'entrée

150 \$ +tx

Ce prix inclut l'accès à toutes les conférences, le repas du midi et la participation au cocktail réseautage en fin de journée.

## DEVENEZ EXPOSANT

Que vous ayez une entreprise œuvrant dans le secteur minier, forestier, financier, de la chasse et de la pêche ou de l'artisanat, réservez un emplacement d'exposition et bénéficiez d'une importante visibilité dans le milieu des Premières Nations! Pour plus d'informations ou pour vous inscrire, rendez-vous au [www.salonpremieresnations.com](http://www.salonpremieresnations.com) Nous vous attendons en grand nombre!

### Tarifs de location

Espace d'exposition 10 pi x 8 pi	525 \$
Espace d'exposition 10 pi x 8 pi (en coin)	625 \$
Table pour artisan	50 \$
Tarif préférentiel Le tarif préférentiel s'applique uniquement aux exposants présents lors d'une des précédentes éditions de l'événement.	400 \$
<b>Option disponible</b>	
Électricité	25 \$



# Programmation des conférences

Des conférences en français et en anglais seront présentées en continu pendant toute la journée. Veuillez prendre note que de la traduction simultanée sera disponible sur place.

HEURE	TITRE ET DESCRIPTION	CONFÉRENCIER
9 h 15 - 9 h 30	<b>Un réseau d'affaires pour les Premières Nations, ça existe!</b> Présentation du Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec (RAPNQ) et des services et avantages pour les membres.	<b>Anne Esther Legagneur</b> Conseillère en développement économique <i>CDEPNQL</i>
9 h 30 - 10 h	<b>L'entrepreneuriat social: une alternative prometteuse en termes de développement</b> Les avantages de l'économie sociale pour les travailleurs autonomes et les petites entreprises des Premières Nations.	<b>Édith Cloutier</b> Présidente <i>Regroupement des Centres d'amitié autochtones du Québec</i>
10 h - 10 h 30	<b>VISITE DES KIOSQUES D'EXPOSITION</b>	
10 h 30 - 11 h	<b>Comment concrétiser votre projet d'entreprise?</b> Les incubateurs peuvent vous aider! Cette présentation porte sur les incubateurs d'entreprises et leurs rôles d'accompagnement, d'appui, de conseil et de financement lors des premières étapes de vie d'une entreprise.	<b>Jonathan Allard</b> Vice-président <i>Plateforme autochtone d'incubation d'entreprise</i>
11 h - 11 h 30	<b>La CCDC et les projets majeurs en construction de la Baie-James</b>	<b>Farid Amrarené</b> Directeur Contrôle des coûts, développement & gestion de la qualité <i>Cree Construction and Development Company Ltd.</i>
12 h - 13 h	<b>DÎNER STYLE BUFFET OFFERT SUR PLACE ET VISITE DES KIOSQUES</b>	
13 h 15 - 14 h 15	<b>Panel sur l'industrie minière</b> Table ronde d'experts qui discutent de la situation actuelle, des perspectives d'avenir des entreprises et des métiers de l'industrie minière.	<b>Lise Kistabish</b> Directrice générale <i>Conseil de la Première Nation Abitibiwinni</i>  <b>Paul F. Wilkinson</b> Vice-président senior aux Affaires environnementales et sociales <i>New Millenium Iron Corp.</i>  <b>Ralph Cleary</b> Directeur général <i>Commission de développement des ressources humaines des Premières Nations du Québec</i>
14 h 15 - 14 h 45	<b>Comment faire des affaires avec le gouvernement fédéral?</b>	<b>Natacha Bustros</b> Chef, Engagement des intervenants auprès des PME <i>Bureau des petites et moyennes entreprises</i>
14 h 45 - 15 h 15	<b>PAUSE – VISITE DES KIOSQUES D'EXPOSITION</b>	
15 h 15 - 15 h 45	<b>Les assurances et les entreprises privées des Premières Nations: comment s'y retrouver ?</b>	<b>Marc Bélanger</b> Directeur principal Conseil en gestion des risques et assurances de dommages <i>Raymond Chabot Grant Thornton</i>
15 h 45 - 16 h 15	<b>Les défis des entreprises en région éloignée</b> Présentation des particularités et des défis que représentent les régions éloignées, rurales ou isolées pour les entrepreneurs du milieu	<b>Gilles Simard</b> <i>Consultant en développement économique et stratégique</i>
16 h 15 - 16 h 45	<b>Le commerce électronique : faire des affaires sans frontières</b> Portrait du commerce électronique au Québec, son importance actuelle et son avenir.	<b>Mélanie Normand</b> Directrice de projet <i>CEFRIQ</i>
16 h 45 - 18 h	<b>COCKTAIL DE RÉSEAUTAGE</b>	

\* Les thématiques et les noms des conférenciers sont sujets à des changements.

Rendez-vous au [www.salonpremieresnations.com](http://www.salonpremieresnations.com) pour plus de détails !





# LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

NUMÉRO 3 | OCTOBRE 2011

## DES NOUVELLES DU RAPNQ...

Le RAPNQ poursuit ses activités d'information dans les communautés.

### Stratégie de l'entrepreneuriat

Dans le cadre de la stratégie de l'entrepreneuriat, le *ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation* a démontré la volonté de diffuser sur son site Internet des histoires de réussite d'entrepreneurs autochtones. Gestion Rousselot, le Groupe ADL et Éconoboïs, des entreprises florissantes et se démarquant par leur façon de faire ont donc été choisies pour représenter le milieu.

### Formations

Le RAPNQ offrira deux formations à ses membres au cours du mois de novembre :

**22 novembre**, Wendake : Simulateur d'entreprise BEST et Élaboration d'un plan d'affaires (Partie 1);  
**23 et 24 novembre**, Wendake : Plan d'affaires (Partie 1)

Ces formations permettront aux entrepreneurs de mieux gérer leur entreprise. Pour vous inscrire, veuillez contacter Anne Esther Legagneur par courriel au [alegagneur@cdepnql.org](mailto:alegagneur@cdepnql.org) ou par téléphone au 418 843-1488.

### Clubs d'entrepreneurs étudiants

Ça y est, le projet est lancé : les clubs d'entrepreneurs étudiants (CEE) vont commencer leurs activités sous peu! Les CEE ont pour but de stimuler la culture entrepreneuriale des jeunes des communautés autochtones. Les clubs seront coordonnés par Jean-Francois Côté, membre de la Nation huronne-wendat et nouvellement arrivé dans l'équipe de la CDEPNQL. Le concept des clubs amène les étudiants à créer leurs propres activités dans le but de réaliser un projet entrepreneurial, scolaire ou communautaire. L'importance de ce projet est d'amener les jeunes étudiants (ou futurs entrepreneurs) à développer un réseau de contacts et à accentuer des relations d'affaires avec des entrepreneurs locaux. En bref, il s'agit d'une mini formation en développement économique qui aidera sûrement nos jeunes à réaliser leurs rêves!

Jean-François Côté  
Coordonnateur de clubs d'entrepreneurs étudiants  
Tél. : 418 843-1488, poste 229  
Courriel : [jfcote@cdepnql.org](mailto:jfcote@cdepnql.org)



LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS  
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR (CDEPNQL) PRÉSENTE LA

*Journée-conférence Nature, Commerce et Industrie*



EN COLLABORATION AVEC LE RÉSEAU D'AFFAIRES  
DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC

Mardi, 29 novembre 2011 | Val d'Or

Hôtel Forestel  
1001, 3<sup>e</sup> avenue Est, Val-d'Or (Québec) J9P 4P8

Inscrivez-vous dès maintenant !

[www.salonpremieresnations.com](http://www.salonpremieresnations.com)



## COMMENT DÉVELOPPER L'ESPRIT ENTREPRENEURIAL DE NOS JEUNES?

Avant toute autre chose, le développement de l'entrepreneuriat vise principalement la création d'entreprises et permet de garantir aux communautés une source importante de vitalité et de dynamisme économique. Pour assurer la relève de demain et la création de nouvelles entreprises, le développement d'un esprit entrepreneurial et la valorisation de l'entrepreneuriat auprès des jeunes sont essentiels. Cela étant dit, comment développer cet esprit entrepreneurial?

### Caractéristiques et traits communs des entrepreneurs

Pour commencer, plusieurs études ont démontré que les entrepreneurs ont des caractéristiques et des traits de caractère communs, donc en voici quelques-uns :

- 1. Vision ou rêve** : Les entrepreneurs ont tous un projet ou un rêve ainsi qu'une forte ambition;
- 2. Risque et courage** : Les entrepreneurs n'ont pas peur de prendre des risques et ont le courage de leurs ambitions;
- 3. Conviction ou énergie** : Ces personnes développent une grande conviction pour leur projet et font preuve d'une grande énergie pour le mettre sur pied;
- 4. Développement personnel et accomplissement** : Ils ont envie de contrôler leurs vies et de se dépasser.

Le développement de l'esprit entrepreneurial des jeunes consiste donc à les sensibiliser afin qu'ils développent ces traits de caractères et attitudes, en plus des compétences et habiletés qui feront d'eux de futurs entrepreneurs.

### Initiatives existantes

Au niveau scolaire, il existe de beaux exemples de sensibilisation et de formation à l'esprit d'entreprendre. D'ailleurs, la CDEPNQL, en partenariat avec le *Conseil en éducation des Premières Nations* et l'*Association des clubs d'entrepreneurs étudiants du Québec*, a lancé dernièrement un projet de clubs d'entrepreneurs étudiants. Pour la première année, ce projet prendra place dans trois communautés et aura pour but de développer et de dépister le potentiel entrepreneurial des étudiants de niveau secondaire des Premières Nations. Dans le cadre de cette activité, les groupes de jeunes réaliseront un projet entrepreneurial, scolaire ou communautaire,

sous la supervision d'une personne-ressource et d'un coordonnateur.

Aussi, chaque année, la *Banque de développement du Canada* organise le concours E-Spirit, un concours de plans d'affaires s'adressant aux jeunes Autochtones de 3<sup>e</sup>, 4<sup>e</sup> et 5<sup>e</sup> secondaire. Ce concours permet aux jeunes de se fixer des buts et des objectifs et de jeter les bases d'un meilleur avenir.

En conclusion, il faut retenir qu'avant même le recours à ces initiatives, la famille joue un rôle très important dans le développement de l'esprit entrepreneurial des jeunes. En effet, les parents sont les premiers acteurs significatifs dans la vie des jeunes. En exerçant une influence positive et en développant des attitudes propices au développement de l'esprit entrepreneurial des jeunes, ils sont et seront toujours des alliés importants.





## FACTURES IMPAYÉES? VOS RECOURS

par Me Benoît Champoux, Neashish & Champoux S.E.N.C

En affaires, la confiance est souvent la clé de bonnes relations avec les clients, les fournisseurs et les autres partenaires de notre entreprise. Malheureusement, il arrive trop souvent que cette confiance soit brisée. Parfois, volontairement lorsqu'un client refuse ou néglige de payer ses factures ou lorsqu'un fournisseur ne livre pas les biens commandés malgré le paiement. D'autres fois, ces situations peuvent être involontaires, par exemple, en cas de force majeure ou de manque de liquidité dû à une mauvaise planification de l'un de nos clients ou partenaires.

Aux prises avec de telles situations, que doit faire l'entreprise et quels sont ses recours?

Bien qu'une grande partie de la réponse demeure propre à chaque entreprise, selon sa situation financière, sa stratégie et les liens d'affaires qu'elle souhaite maintenir avec les personnes concernées, il n'en demeure pas moins qu'un entrepreneur ou un administrateur aux faits de ses droits et de ses recours sera davantage en mesure de prendre une décision éclairée et de défendre les intérêts de son entreprise.

Au Québec, généralement, les recours civils doivent être adressés en première instance devant l'une des Cours ayant juridiction pour entendre le litige. Selon la nature du litige, le montant réclamé et les parties impliquées, le recours sera initié devant :

- la Cour du Québec, chambre civile division des petites créances;
- la Cour du Québec, chambre civile, ou;
- la Cour supérieure.

Dans ce numéro, je vous propose d'explorer le mécanisme des recours à la division des petites créances de la Cour du Québec.

### Les petites créances

La division des petites créances de la Cour du Québec est un processus judiciaire qui se veut un moyen simplifié, peu dispendieux et rapide de soumettre un différend à un juge. Malheureusement, les ressources du système judiciaire étant limitées compte tenu des nombreux dossiers, il n'est pas rare de voir des délais d'une à deux années avant l'audition du dossier.

L'une des principales caractéristiques des petites créances est le fait que les parties se représentent seules devant la Cour, sauf exception, ce qui réduit considérablement les frais et autres coûts en plus de permettre une implication directe des personnes concernées.

Les litiges ne sont pas tous admissibles à ce recours. Les conditions qui donnent ouverture aux petites créances sont les suivantes :

- la réclamation doit porter sur une somme d'argent ou un contrat et d'une valeur maximum de 7 000 \$, sans compter les intérêts (il est possible à un demandeur de renoncer à la totalité de la somme qui lui est due afin de la réduire à 7 000 \$);





- le demandeur doit être une personne physique, une entreprise individuelle peu importe le nombre d'employés ou une personne morale (société par actions, OSBL, société de personne, etc.) qui avait au maximum cinq (5) employés au cours des 12 derniers mois;
- la réclamation ne doit pas concerner un bail, une pension alimentaire, un recours collectif, une créance d'autrui ou un recours en diffamation.

### Procédure

Avant d'initier un recours, il est préférable et même parfois obligatoire de mettre en demeure la partie en défaut de remplir ses obligations. Ce faisant, non seulement nous informons l'autre partie de nos intentions de faire respecter nos droits, mais nous permettons peut-être de résoudre le différend rapidement sans autre frais. La mise en demeure doit être écrite et transmise par courrier recommandé ou par un huissier.

Par la suite, une demande judiciaire doit être complétée par la partie demanderesse et les frais judiciaires acquittés. Le greffier de la Cour peut aider le demandeur à compléter sa demande au besoin. Il est important d'agir rapidement et, le cas échéant, à l'intérieur des délais prescrits par la Loi, par exemple, trois (3) ans suivant la naissance d'un litige. La mise en demeure n'interrompt pas, pas plus qu'elle ne suspend la prescription du temps.

Les pièces et documents au soutien de la preuve des parties doivent être déposés 15 jours avant l'audience.

Lors de l'audience, chaque partie doit s'assurer, si nécessaire, de la présence de ses témoins. Il existe deux types de témoin : le témoin ordinaire qui témoigne sur les faits constatés et le témoin expert qui peut présenter son opinion dans son domaine d'expertise.

À tour de rôle, les parties exposent les faits et leur preuve au soutien de leur position. Le juge joue un rôle actif au cours de l'audience. Il présente sommairement les règles de fonctionnement et procède lui-même à l'interrogatoire des témoins. En plus, il peut tenter de rapprocher les parties afin d'en arriver à une entente.

Le juge rend sa décision soit immédiatement en présence des parties ou dans un délai maximum de quatre mois. Le jugement est final et sans appel.

La partie condamnée doit payer la somme d'argent déterminée par le jugement dans un délai de 30 jours. Ce délai est réduit à 10 jours dans le cas des jugements par défaut. S'il ne paie pas dans les délais requis, les procédures d'exécution forcée pourront être envisagées, notamment, la saisie de biens mobiliers ou la saisie en main tierce.

Bref, le recours aux petites créances permet aux créanciers de faire valoir leurs droits à un coût minime, selon une procédure simplifiée et conviviale qui permet dans bien des cas la résolution des litiges avant l'audience. Par contre, la patience est de mise.

Suite dans le prochain numéro du Nikan.



# NOUVEAU!

## PROGRAMME DE GESTION DE L'EXEMPTION FISCALE DES INDIENS EN MATIÈRE DE TAXE SUR LES CARBURANTS

Depuis le 1<sup>er</sup> juillet 2011, un nouveau programme permet aux Indiens d'acheter du carburant, sans avoir à payer la taxe sur les carburants, dans une station service située sur une réserve ou dans un établissement indien au Québec. Pour bénéficier de cette exemption au moment de l'achat (ou à la pompe), vous devez vous procurer une attestation d'inscription au programme auprès de Revenu Québec.

Si vous êtes un Indien inscrit au sens de la Loi sur les Indiens et que vous désirez bénéficier du Programme de gestion de l'exemption fiscale des Indiens en matière de taxe sur les carburants, vous devez remplir le formulaire *Demande d'inscription pour un Indien*

(CA-1001) et joindre à votre demande une copie recto verso de votre certificat de statut d'Indien délivré par Affaires autochtones et Développement du Nord Canada (AADNC).

Lorsque vous achetez du carburant, vous devez présenter votre attestation d'inscription ainsi que votre certificat de statut d'Indien au vendeur au détail participant à ce programme.

Vous pouvez obtenir un formulaire d'inscription

- en consultant le site Internet de Revenu Québec au [www.revenuquebec.ca](http://www.revenuquebec.ca);
- en téléphonant au 1 800 567-4692 (sans frais).




Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador  
250, Place Michel-Laveau, bureau 101 Wendake (Québec) G0A 4V0  
Tél. : 418 843-1488 | Téléc. : 418 843-6672  
Courriel : [information@cdepnql.org](mailto:information@cdepnql.org)  
Internet : [www.cdepnql.org](http://www.cdepnql.org)  
Mise en page : Siamois graphisme  
AVIS SUR LA PROTECTION ET LA CONFIDENTIALITÉ DE L'INFORMATION

*L'information contenue dans ce bulletin est protégée en vertu des lois et règlements applicables. Il est donc interdit de le diffuser ou de le copier en tout ou en partie sans l'autorisation écrite de la CDEPNQL.*  
Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Québec, 2004  
Dépôt légal – Bibliothèque nationale du Canada, 2004

### À mettre à votre agenda

Date	Lieu	Cientèle	Activité	Organisateurs
22 novembre 2011	Wendake, Hôtel-Musée Premières Nations	ADEC et membres du RAPNO	Formation simulateur d'entreprise BEST	CDEPNQL et le RAPNO
23 et 24 novembre 2011	Wendake, Hôtel-Musée Premières Nations	ADEC et membres du RAPNO	Élaboration d'un plan d'affaires (Partie 1)	CDEPNQL et le RAPNO
29 novembre 2011	Val-d'Or, Hôtel Forestel	Entrepreneurs et membres des Premières Nations	Journée-conférence Nature, Commerce et Industrie	CDEPNQL et le RAPNO

 Affaires indiennes et du Nord Canada / Indian and Northern Affairs Canada

 Développement économique Canada / Canada Economic Development

Secrétariat aux affaires autochtones

Canada

Complexe Jacques-Cartier  
320, Saint-Joseph Est, Bureau 400  
Québec (Québec) G1K 9J2  
Téléphone : 1 800 567-9604  
Télécopieur : 1 866 817-3977  
Courriel : [infopubs@ainc-inac.gc.ca](mailto:infopubs@ainc-inac.gc.ca)

Canada

Édifice Dominion Square  
1255, rue Peel, bureau 900  
Montréal (Québec) H3B 2T9  
Tél. : 514 283-6412  
1 866 385-6412 (sans frais)  
Télééc. : 514 283-3302

Québec

Secrétariat aux affaires autochtones  
905, avenue Honoré-Mercier, 1<sup>er</sup> étage  
Québec (Québec) G1R 5M6  
Téléphone : 418 643-3166  
Télécopieur : 418 646-4918

