



## Sommaire

Une première édition prometteuse .....	2
À mettre à votre agenda.....	2
Formation sur la fiscalité et le développement économique en milieu autochtone.....	3
De jeunes entrepreneurs sur la voie de la réussite.....	4
Des nouvelles du RAPNQ.....	5
Les formes d'entreprise...	6
La mission d'une entreprise.....	8

## STRATÉGIE QUÉBÉCOISE EN ENTREPRENEURIAT



Participants à la séance de consultation du MDEIE.

La CDEPNQL, le RAPNQ, des intervenants en entrepreneuriat autochtone et des propriétaires d'entreprises ont participé le 19 avril à une séance de consultation organisée par la CDEPNQL et le ministère du Développement économique, de l'Innovation et de l'Exportation (MDEIE). Cette rencontre unique au milieu autochtone faisait partie de la grande tournée de consultation qui a mené le MDEIE aux quatre coins du Québec afin de préparer la stratégie en entrepreneuriat du gouvernement du Québec.

La séance, qui a eu lieu à Wendake, a réuni 24 personnes représentant neuf nations différentes. Tout au long de la journée, les participants ont eu l'occasion de faire valoir leurs points de vue sur certaines questions liées à l'entrepreneuriat dans les communautés autochtones.

Avant la tenue de cette séance de consultation, la CDEPNQL, le RAPNQ, la Société de crédit commercial autochtone (SOCCA) et Investissement Premières Nations du Québec (IPNQ) se sont réunis en table de travail afin de rédiger le mémoire qui a été présenté au MDEIE. Ce mémoire contenait 11 recommandations pouvant améliorer la situation entrepreneuriale chez les Premières Nations. Il est disponible pour consultation sur le site Internet de la CDEPNQL au [www.cdepnql.org](http://www.cdepnql.org), dans la section « Publications ».

Secrétariat  
aux affaires  
autochtones

Québec

Affaires indiennes et du Nord Canada Indian and Northern Affairs Canada

Canada

Développement économique Canada Canada Economic Development

Canada



# Salon Nature, Commerce et Industrie

## UNE PREMIÈRE ÉDITION PROMETTEUSE

La première édition du *Salon Nature, Commerce et Industrie*, qui a eu lieu à Trois-Rivières les 16 et 17 février et à Rouyn-Noranda les 23 et 24 mars, a été bien appréciée par les personnes qui y ont participé.

Une vingtaine d'exposants et artisans étaient présents à chacun des deux salons et ont pu présenter leurs services et produits aux visiteurs. Bien que le nombre de visiteurs ait été un peu inférieur au nombre estimé par les organisateurs, les exposants étaient satisfaits de leur participation et ont tous souligné l'importance de tenir ce type d'événement, qui leur permet de rencontrer directement leur clientèle cible.

Afin de favoriser et de faciliter les échanges entre les exposants et les visiteurs, un cocktail de réseautage a été organisé lors du salon de Rouyn-Noranda et fut particulièrement apprécié des exposants et des visiteurs, qui en ont profité pour discuter affaires dans une ambiance décontractée.

### Des conférences appréciées

Pour la première édition du salon, une programmation de conférences très variées avait été préparée. Au total, huit conférences ont été présentées en



Plusieurs personnes ont assisté à la première édition du Salon Nature, Commerce et Industrie.

continu pendant les deux jours du salon. Celles-ci portaient, entre autres, sur des sujets tels que la fiscalité autochtone, les habiletés de communication et de marketing et les défis de se lancer en affaires en région éloignée et isolée et ont été grandement appréciées par les visiteurs.

### Prochain rendez-vous

La prochaine édition du *Salon Nature, Commerce et Industrie* aura lieu à Montréal le 31 août 2011 et à Val-d'Or au début du mois de décembre (à confirmer). Plus d'informations vous seront données dans la prochaine parution du Nikan.

## À mettre à votre agenda

Date	Lieu	Clientèle	Activité	Organisateur
31 août et 1 <sup>er</sup> septembre 2011	Montréal	Entrepreneurs et membres des Premières Nations	Salon Nature, Commerce et Industrie et tournoi de golf de l'APNQL	CDEPNQL, RAPNO et l'APNQL
7 septembre 2011	À confirmer	ADEC	Formation sur la planification stratégique en développement économique local et présentation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)	Raymond Chabot Grant Thornton / Ministère des Affaires indiennes et du Nord Canada
8 septembre 2011	À confirmer	ADEC	Assemblée générale annuelle	CDEPNQL
Novembre ou début décembre	Val-d'Or	Entrepreneurs et membres des Premières Nations	Salon Nature, Commerce et Industrie	CDEPNQL et RAPNO



# Formation sur la fiscalité et le développement économique en milieu autochtone

Le 29 mars dernier, la CDEPNQL a organisé une formation d'un jour portant sur le thème *Fiscalité et développement économique en milieu autochtone*. Cette formation, animée par Me David Schulze, a eu lieu à Montréal et a réuni 24 ADEC, entrepreneurs et intervenants en développement économique.



24 personnes ont pris part à la formation sur la fiscalité autochtone.

L'objectif de la formation était de permettre aux participants de se familiariser avec les grandes lignes de l'exemption en vertu de la *Loi sur les Indiens* ainsi qu'avec le traitement accordé aux entreprises appartenant aux Premières Nations. Le formateur a aussi expliqué dans quelles circonstances et à quels revenus et dépenses l'exemption peut être appliquée. Finalement, les différentes options fiscales qui s'offrent aux Premières Nations en raison de leur statut particulier ont aussi été abordées.

Pour consulter toutes les nouvelles qui vous concernent, rendez-vous au

[www.cdepnql.org](http://www.cdepnql.org)

## Prochaines formations

Ci-dessous, vous trouverez un calendrier des dates des prochaines formations offertes par la CDEPNQL et leurs sujets respectifs. Toutefois, veuillez noter que les dates et les thèmes des formations peuvent être sujets à des changements et ne sont présentés qu'à titre indicatif.

Sujet	Date
Planification stratégique en développement économique et Présentation de la <i>Stratégie en approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA)</i>	Septembre 2011
Simulateur d'entreprise et Élaboration d'un plan d'affaires (Partie 1)	Novembre 2011
Élaboration d'un plan d'affaires (Partie 2)	Février 2012
Gestion de projet	Mars 2012

## 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.*



# DE JEUNES ENTREPRENEURS SUR LA VOIE DE LA RÉUSSITE

Depuis quelques années, l'école Amik-Wiche de Lac Simon a pris un tournant entrepreneurial en offrant un cours en entrepreneuriat aux étudiants de 5<sup>e</sup> secondaire.

### Historique du projet

En 2005-2006, l'enseignant Patrick Binette cherchait un moyen de stimuler ses élèves et de les inciter à rester sur les bancs d'école, et ce, dans le but d'augmenter le nombre de diplômés. C'est alors que la direction de l'école lui a donné le mandat d'offrir aux élèves de 5<sup>e</sup> secondaire un cours en entrepreneuriat. Il a ensuite eu l'idée de créer un projet qui les motiverait et leur permettrait d'acquérir de bons outils de travail et de développer leur confiance en eux et en leurs capacités.

Dès le début du projet, les étudiants ont eu à gérer la cantine de l'école Amik-Wiche et depuis 2007-2008, ils gèrent en plus un service de traiteur qui offre ses services à toute la communauté. Un partenariat a d'ailleurs été établi avec la nutritionniste du Centre de santé de Lac Simon afin d'offrir des plats santé et équilibrés. En plus des bénéfices retirés par les jeunes au niveau scolaire, le projet a des répercussions sur leur santé et sur celles des autres membres de la communauté.

En fin d'année scolaire, les fonds amassés grâce à la cantine et au service de traiteur servent à financer un voyage auquel participent les jeunes inscrits au cours. Au début, ces voyages se déroulaient au Québec, mais depuis 2008, ils se font au niveau international, ce qui rend l'objectif du cours encore plus intéressant pour les jeunes.

### Les trois lois de la réussite

Le projet des trois lois de la réussite, qui sont les trois conditions à respecter pour participer au voyage international, a été mis en place par les étudiants du groupe de 2008-2009. Voici un descriptif de ces trois lois :

1. L'élève doit passer ses matières principales et avoir une moyenne générale de 60 %;



Les étudiants faisant partie du groupe 2010-2011 du cours en entrepreneuriat.

2. L'élève doit avoir moins de 5 % d'absences et de retards qui ne sont pas motivés au cours de son année scolaire;
3. L'élève se doit de participer activement à toutes les activités de financement du comité entrepreneuriat pour le voyage de fin d'année.

Depuis la mise en place du projet des trois lois de la réussite, 64 % des élèves ont terminé leur 5<sup>e</sup> secondaire et 57 % d'entre eux ont commencé des études postsecondaires.

### Concours en entrepreneuriat

En 2006-2007, un plan d'affaires pour la cantine scolaire a été déposé dans le cadre d'un concours en entrepreneuriat autochtone, au cours duquel ils ont obtenu une troisième place. Cette année, un autre dossier de candidature a été présenté, cette fois-ci au *Concours québécois en entrepreneuriat*. Les résultats ont été très concluants : le projet a été vainqueur aux niveaux local et régional et est en nomination dans deux catégories (deuxième cycle du secondaire et persévérance scolaire) au niveau national. La finale québécoise aura lieu le 16 juin prochain et nous souhaitons la meilleure des chances à tous les intervenants et étudiants qui ont travaillé si fort à la mise en place de ce merveilleux projet.





# LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

NUMÉRO 1 | MAI 2011

## DES NOUVELLES DU RAPNQ...

### Plusieurs nouveautés pour les membres du RAPNQ!

#### Infolettre mensuelle

Les membres du réseau recevront mensuellement une infolettre qui contiendra des informations portant, par exemple, sur les nouveaux programmes de financement disponibles, les événements qui auront lieu, les formations offertes par le RAPNQ ou par d'autres organismes, etc.

#### Page Facebook

Vous pouvez maintenant nous suivre sur Facebook sous le nom « Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec ». La page sera mise à jour régulièrement et présentera plusieurs informations pertinentes pour les membres du réseau. Suivez-nous en grand nombre!

#### Nouveau site Internet

Le RAPNQ aura bientôt son propre site Internet dans lequel beaucoup d'informations importantes seront disponibles. Nous vous donnerons plus de détails lors de sa mise en ligne.

#### Tarifs préférentiels chez les partenaires du RAPNQ

Dernièrement, le RAPNQ a établi des partenariats avec deux organisations, la firme d'avocats *Neashish & Champoux* et le *Centre d'études collégiales à Chibougamau*. Les membres du RAPNQ auront donc droit à des tarifs préférentiels sur les services de ces deux organisations. Pour plus d'information, veuillez consulter la section RAPNQ du [www.cdepnql.org](http://www.cdepnql.org)



Visite à Wemotaci

#### Projet en cours

##### Indice entrepreneurial autochtone

Le but de ce projet est d'obtenir un portrait complet du dynamisme entrepreneurial des dix nations autochtones du Québec. Les indicateurs de base du dynamisme entrepreneurial ainsi obtenus permettront de connaître les étapes du processus entrepreneurial les plus problématiques dans les communautés, tout comme celles qui sont davantage un levier. Le projet est réalisé en collaboration avec la *Fondation de l'entrepreneursip* et la firme *Léger Marketing* et vise à recueillir les commentaires de 300 répondants (agents de développement économique communautaire et entrepreneurs) membres des Premières Nations.

#### Communautés visitées

De janvier à mars 2011, le RAPNQ a visité les communautés de Manawan, Wemotaci, Eagle Village, Wendake et Ekuanitshit. Au cours du prochain trimestre, au moins six communautés devraient recevoir la visite de la coordonnatrice du RAPNQ. À plus long terme, RAPNQ co-présentera la deuxième édition du *Salon Nature, Commerce et Industrie* le 31 août 2011 à Montréal.





# Les formes d'entreprise au Québec

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

Les formes d'entreprise sont multiples et diversifiées. Chacune a son propre régime juridique, ses avantages et inconvénients d'où l'importance de bien identifier le véhicule approprié selon vos besoins et objectifs.

Essentiellement, nous pouvons regrouper l'ensemble des formes d'entreprise au sein de deux grands groupes :

- les **organisations à but lucratif**;
- les **organisations sans but lucratif**.

Pour ces deux grands groupes, et plus précisément pour les personnes morales (société par actions, organisme à but non lucratif et coopérative.), il existe deux régimes juridiques de compétence gouvernementale différente, un fédéral l'autre québécois. Par conséquent, certains types d'entreprise peuvent donc s'incorporer sous le régime de la loi provinciale (pour les sociétés faisant affaires dans une seule province) ou fédérale (pour les entreprises faisant affaires à travers le Canada).

Pour cette première publication, nous vous proposons d'explorer sommairement les différentes formes d'entreprise possibles à but lucratif **sous le régime québécois**.

### Entreprise individuelle non incorporée

#### Avantages :

- Un seul propriétaire, qui retire tous les bénéfices de l'entreprise;
- Aucun contrat n'est requis pour exploiter une telle entreprise.

#### Désavantages :

- Le propriétaire assume seul les risques;
- Si l'entreprise est exploitée sous un nom qui ne comprend pas le prénom ou le nom de son propriétaire, une déclaration d'immatriculation doit obligatoirement être déposée auprès du Registraire des entreprises du Québec (REQ).

### Société de personnes

Le *Code civil du Québec* est la Loi qui encadre cette forme d'entreprise et prévoit trois types de société : la société en nom collectif, la société en commandite et la société de participation.

### Société en nom collectif

#### Avantage :

- Les parties (associés) conviennent d'exercer une activité, incluant celle d'exploiter une entreprise, d'y contribuer par la mise en commun de biens, de connaissances ou d'activités et de partager entre elles les bénéfices pécuniaires qui en résultent.

#### Désavantages :

- La société n'étant pas une « personne » proprement dite, elle ne peut détenir un patrimoine en son nom;
- Comme les associés sont propriétaires des biens de la société, chacun est responsable envers l'ensemble des obligations de la société, qu'elles soient contractées par l'un ou l'autre des associés.





## Société en commandite

Elle est composée de deux parties : les commandités et les commanditaires.

### Les commandités :

- Jouent le même rôle et assument les mêmes responsabilités que les associés d'une société en nom collectif.

### Les commanditaires :

- Ils n'ont pas de pouvoir décisionnel dans la gestion de la société et leur responsabilité au sein de l'entreprise se limite à l'argent et aux biens investis dans la société.

La principale obligation légale consiste à s'immatriculer au REQ. Il doit y avoir modifications à l'arrivée ou au départ d'un associé ou pour tout autre changement dans la société. Il est essentiel, à notre avis, de convenir par écrit des principaux aspects, obligations et droits des parties au sein de la société et du fonctionnement de cette dernière.

## Société par actions

Plus connue sous le nom de compagnie, cette forme d'entreprise est **la plus courante**. Le régime juridique est défini par la *Loi sur les sociétés par actions*.

### Avantages :

- Ce type d'entreprise est considéré comme une « personne morale ». À ce titre, la société par actions détient son propre patrimoine ainsi que des droits et pouvoirs différents de celui des personnes qui la possèdent, soit les actionnaires;
- Elle acquiert des droits, assume des obligations et des responsabilités. Elle peut signer des contrats et des conventions en son propre nom et intenter des poursuites ou être poursuivie au même titre qu'une personne physique;
- Les actionnaires assument un risque équivalant à leur mise de fonds dans l'entreprise;
- L'administration et la gestion de la société sont confiées à ses administrateurs élus par les actionnaires et à ses dirigeants.

### Désavantage :

- Les formalités légales pour la constitution d'une société par actions sont différentes des autres formes juridiques d'entreprises et sont plus complexes (obtention des statuts de constitution, trouver un nom, immatriculation, dotation d'un règlement général, vote de certaines résolutions, etc.).

## Coopérative

La coopérative est une personne morale regroupant des personnes ou des sociétés qui ont des besoins économiques, sociaux ou culturels et qui, en vue de les satisfaire, s'associent pour exploiter une entreprise conformément aux règles d'action coopérative. Les membres adhèrent à la coopérative afin de se donner différents services au meilleur coût possible et d'en faire bénéficier leur collectivité.

La *Loi sur les coopératives* du Québec encadre le mode d'organisation et de fonctionnement de la coopérative.

### Avantages :

- Les formes de coopérative s'adaptent selon les groupes, les milieux et les secteurs d'activité;
- Le pouvoir y est exercé de façon démocratique par les membres, selon le principe un membre, un vote et la responsabilité de chacun des membres y est limitée à la valeur des parts souscrites;
- Les excédents (bénéfices) sont généralement remis aux membres sous forme de ristournes, selon la sollicitation des services par chaque membre.

Dans la prochaine publication, nous vous présenterons les autres régimes juridiques existants.





## CHRONIQUE ENTREPRENEURIALE

### La mission d'une entreprise

La mission d'une entreprise est un court paragraphe qui présente les valeurs, les objectifs et l'orientation générale de l'entreprise. Elle est rédigée lors de la création d'une entreprise, mais peut aussi être revue ultérieurement.

#### Entreprise en phase de création

Les choix faits lors de la rédaction de la mission influenceront la structuration du plan d'affaires et le démarrage de la future entreprise, d'où l'importance de bien prendre le temps de la rédiger.

#### Contenu de la mission

La mission est à la fois la raison d'être et la carte de visite d'une entreprise. Elle doit être précise et concise, d'une longueur d'environ une ou deux phrases et doit répondre à quatre questions :

- Quel est le produit ou le service offert?
- Quelle est la clientèle visée?
- Quel est le territoire desservi?
- Quelle est la technologie utilisée?

#### À quoi sert la mission?

Une mission bien formulée permet aux :

- Clients de savoir immédiatement à quoi s'attendre lorsqu'ils font affaires avec l'entreprise;
- Employés de bien comprendre leurs rôles au sein de l'entreprise;
- Investisseurs et aux créanciers éventuels de bien cerner le potentiel de l'entreprise afin d'y investir avec confiance.

#### Entreprise déjà existante

Depuis quelques années, le changement et l'innovation sont devenus la règle dans le monde des affaires et les entreprises doivent souvent réévaluer leurs stratégies et reformuler leur mission en conséquence des nouvelles orientations. Voici quelques pistes pouvant vous aider à revoir la mission de votre entreprise:

- Quelle est la situation de votre entreprise relativement à ses clients, à son marché et à ses principaux concurrents? Qu'espérez-vous avoir réalisé lorsque vous vous départirez de votre entreprise?
- Examinez votre énoncé de mission actuel. Dans quel but votre entreprise a-t-elle été créée? Quels sont les trois enjeux de votre entreprise qui vous préoccupent le plus?
- Reformulez votre énoncé de mission. Quelle est la nature de votre entreprise? Sur quoi concentrez-vous vos efforts? À qui offrez-vous vos produits et services? Qui sont vos parties prenantes? À quoi votre entreprise se consacre-t-elle?
- Rédigez un nouvel énoncé de mission. Demandez-vous quelle est votre mission. Quelles valeurs vous et votre équipe préconisez-vous? Quelles occasions d'affaires prévoyez-vous pour votre entreprise?

La mission de votre entreprise est en quelque sorte votre carte de visite lorsque vous faites des affaires, vous devez donc bien prendre le temps de la rédiger, et ce, à n'importe lequel des stades de développement de votre entreprise.



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)

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



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)  
Téléc. : 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