



Nikan

www.cdepnql.org

ÉDITION
SPÉCIALE


La voie des ODEC

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

Janvier 2011
Volume 10 | Numéro 1

Secrétariat
aux affaires
autochtones

Québec 

 Affaires indiennes et
du Nord Canada Indian and Northern
Affairs Canada

Canada 

 Développement
économique Canada Canada Economic
Development

Canada 

Sommaire

Salon Nature, Commerce
et Industrie.....2

Chronique
entrepreneuriale –
L'étude de marché.....4

Le Réseau d'affaires
des Premières Nations
du Québec est en
plein recrutement!.....5

Formation sur l'étude
et la faisabilité
de marché6

À mettre à votre
agenda.....6



Salon Nature, Commerce et Industrie

La CDEPNQL, en collaboration avec le Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec (RAPNQ), est fière de présenter le premier salon d'affaires réservé aux entrepreneurs autochtones du Québec, le *Salon Nature, Commerce et Industrie*. Ce salon vise à promouvoir l'entreprise privée et le développement des affaires chez les Premières Nations du Québec. Dans le but de rejoindre le plus grand nombre de personnes possible, le salon aura lieu à Trois-Rivières, les 16 et 17 février 2011 ainsi qu'à Rouyn-Noranda, les 23 et 24 mars 2011. (Suite à la page 2)



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

Salon Nature, Commerce et Industrie

www.salonpremieresnations.com



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

••••• 16 et 17 février 2011

Trois-Rivières
Delta Trois-Rivières
1620, rue Notre-Dame Centre
Trois-Rivières (Québec) G9A 5C9

••••• 23 et 24 mars 2011

Rouyn-Noranda
Gouverneur Le Noranda
41, 6^e Rue
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 1Y8

Salon Nature, Commerce et Industrie

Les deux éditions du *Salon Nature, Commerce et Industrie* regrouperont au total 69 exposants qui présenteront leurs produits et leurs services aux visiteurs. Il s'agit de l'occasion idéale pour les entrepreneurs et pour toute personne désirant se lancer en affaires de faire du réseautage, de profiter d'occasions d'affaires, de trouver des réponses à leurs questions, etc.

Le salon s'adresse aux entrepreneurs des Premières Nations des communautés et hors communautés, aux partenaires de divers secteurs d'activités ainsi qu'aux travailleurs autonomes de l'art et de l'artisanat.

Lieux

Delta Trois-Rivières

1620, rue Notre-Dame Centre
Trois-Rivières (Québec) G9A 5C9

Gouverneur Le Noranda

41, 6^e Rue
Rouyn-Noranda (Québec) J9X 1Y8

Heures d'ouverture

10 h à 21 h

Prix d'entrée

Grand public : 10 \$
Moins de 17 ans : Gratuit

Exposer au

Salon Nature, Commerce et Industrie

Réservez un emplacement au *Salon Nature, Commerce et Industrie* et bénéficiez d'une importante visibilité dans le milieu des Premières Nations du Québec. Afin de faciliter le repérage des exposants sur place, la salle d'exposition a été divisée en quatre zones distinctes :

- Industrie : compagnies et industries d'exploitation minière, forestière, hydroélectrique, machinerie lourde, etc.;
- Commerce : magasins et boutiques de vente au détail, experts-conseils, institutions financières, etc.;
- Nature : pourvoires, hébergement en nature, équipement et matériel de chasse et pêche, etc.;
- Art et artisanat : travailleurs autonomes et artisans.

Zones Nature, Commerce et Industrie

Espace d'exposition (10 pi x 10 pi)	525 \$
Espace d'exposition en coin (10 pi x 10 pi)	625 \$

Zone Art et Artisanat

Table	100 \$
-------	--------

Dans tous les cas, l'espace d'exposition comprend une table de 6 pieds avec nappe, deux chaises ainsi qu'une affiche d'identification de l'exposant. Il est possible de réserver des espaces d'exposition pour les deux salons. De plus, les deux établissements sont dotés d'un système Internet sans fil.

Options disponibles

Électricité	
Trois-Rivières	45 \$
Rouyn-Noranda	20 \$



Salon Nature, Commerce et Industrie

Pendant toute la durée du salon, des conférences portant sur divers thèmes seront présentées en continu. Ces thèmes ont été choisis de façon à répondre aux questions des entrepreneurs et à leur fournir des ressources et des conseils pour mener à bien leurs projets. Vous trouverez ci-dessous l'horaire des conférences du salon de **Trois-Rivières**.

HEURE	SUJETS	CONFÉRENCIERS
10 h	Ouverture des portes	
11 h - 11 h 30	Programmes gouvernementaux à l'intention des entrepreneurs des Premières Nations	Ministère des Affaires indiennes et du Nord Canada
13 h 30 - 14 h	Les possibilités de sources de financement des entreprises privées	Investissement Premières Nations du Québec et Société de crédit commercial autochtone
14 h 15 - 14 h 45	Comment se préparer au partenariat	Société de développement économique Innu et M. Guy Dussault
15 h - 15 h 30	Présentation d'une entreprise à succès	Plastiques Wôlinak
15 h 45 - 16 h 15	Les défis de se lancer en affaires en région éloignée et isolée	Centre d'études collégiales à Chibougamau
16 h 30 - 17 h	Programmes gouvernementaux à l'intention des entrepreneurs des Premières Nations	Ministère des Affaires indiennes et du Nord Canada
18 h 30 - 19 h	Habilités de communication et marketing d'entreprise	Raymond Chabot Grant Thornton
19 h 15 - 19 h 45	Enjeux touchant les entrepreneurs des Premières Nations : fiscalité, règles et législation	Dionne & Schulze
21 h	Fermeture des portes	

Il est important de noter que l'horaire des conférences est le même pour les deux jours. Toutefois, les noms des conférenciers sont sujets, s'il y a lieu, à des changements.



Chronique entrepreneuriale – L'étude de marché

L'étude de marché est complémentaire au plan d'affaires et au même titre que ce dernier, elle est utile dans toutes les phases de développement de l'entreprise. L'étude de marché est aussi utilisée dans l'élaboration de la stratégie marketing d'une entreprise.



Une étude de marché complète permet aux entrepreneurs de bien connaître leur clientèle et leurs concurrents. Elle leur permet aussi de présenter leurs produits et leurs services de façon à rejoindre leurs publics cibles. De plus, grâce à l'étude de marché, l'entrepreneur accède à des données lui permettant de prendre des décisions éclairées et de placer son entreprise dans la meilleure position possible pour réussir.

Plusieurs éléments sont à prendre en compte dans la réalisation d'une étude de marché. En voici quelques-uns :

- 1. Le produit** : dans cette section, il faut évaluer les besoins et les services dont a besoin la clientèle visée, et ce, par rapport à ce qui est offert par la concurrence. Il faut aussi y faire une description complète du service ou du produit (fonction, apparence, etc.);
- 2. Le marché** : il s'agit ici d'évaluer dans quel marché lancer le produit selon des critères géographiques, sociodémographiques, comportementaux, etc. Une fois identifiés, ces critères permettront à l'entrepreneur de déterminer de quelle façon son produit sera introduit sur le marché;
- 3. Le prix** : le prix du produit ou du service doit être fixé en tenant compte de plusieurs facteurs, dont la capacité de payer de la clientèle cible, le prix fixé par les concurrents pour le même produit, etc.;

- 4. La promotion** : l'entrepreneur doit déterminer de quelle façon il fera la promotion de son produit ou de son service auprès de sa clientèle;
- 5. La concurrence** : ici, il faut lister les principaux concurrents de l'entreprise et les analyser selon certains critères : le nombre d'années en affaires, la taille de l'entreprise, les services offerts et la spécialité (s'il y a lieu), etc.

Certaines firmes sont spécialisées dans la réalisation de ce type d'étude, mais cette option a le désavantage d'être coûteuse. En plus de représenter une importante économie d'argent, le fait de réaliser soi-même son étude de marché permet à l'entrepreneur de mieux connaître sa clientèle. Plusieurs sources d'informations documentaires ou électroniques sont disponibles gratuitement pour ceux qui décident de réaliser leur propre étude de marché. En voici quelques-unes :

- Profils des communautés (Statistiques Canada);
- Enquête sur les dépenses des ménages;
- Registraire des entreprises du Québec;
- Entreprises Canada.

En somme, une étude de marché est un outil essentiel au développement de toute entreprise et un investissement essentiel pour celles qui veulent se donner toutes les chances possibles de réussite.



Le Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec est en plein recrutement!

Adhérez au Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec (RAPNQ) et accédez à une foule d'informations telles qu'un répertoire des membres, une liste des programmes gouvernementaux, des ressources offertes aux entreprises et plus encore. Votre abonnement vous permettra aussi de faire connaître votre entreprise lors de diverses activités et de participer à des formations portant sur des sujets liés à l'entrepreneuriat. Joindre le RAPNQ est payant à tous les niveaux. Devenez membre et faites la différence!

Pour plus d'information, veuillez contacter Anne Esther Legagneur par téléphone au 418 843-1488 ou par courriel (alegagneur@cdepnql.org) ou consulter la section RAPNQ au www.cdepnql.org.

Le RAPNQ sur le terrain...

Au début décembre 2010, la coordonnatrice du RAPNQ s'est rendue en Abitibi-Témiscamingue pour faire la promotion du réseau. À Val-d'Or, le RAPNQ



Rencontre avec les entrepreneurs de Pikogan

Nombre d'employés	Coût de l'adhésion
Travailleur autonome	100 \$
1 à 5	200 \$
6 à 25	250 \$
26 à 50	300 \$
51 à 100	400 \$
101 à 200	500 \$
201 à 500	1 000 \$
501 et plus	1 800 \$

a participé à la *Journée maillage crie 2010*, organisée par le Secrétariat aux Alliances économiques de la Nation Crie. Cette activité a permis au RAPNQ de se faire connaître auprès de plus de 200 entrepreneurs cris provenant de divers domaines. Continuant sa tournée de la région, la coordonnatrice a rencontré des entrepreneurs des communautés de Pikogan et de Lac-Simon. Finalement, les entrepreneurs de Uashat-Maliotenam ont aussi été visités.

Dans les prochains mois, plusieurs visites sont prévues, notamment à Manawan et à Wemotaci. De plus, le RAPNQ co-présentera le *Salon Nature, Commerce et Industrie* à Trois-Rivières les 16 et 17 février 2011 ainsi qu'à Rouyn-Noranda les 23 et 24 mars 2011.

Devenez membre du Réseau d'affaires des Premières Nations du Québec et profitez d'un **rabais de 10 %** sur la location d'un emplacement d'exposition au *Salon Nature, Commerce et Industrie*! **Faites vite!**



Formation sur l'étude et la faisabilité de marché

L'automne dernier, la CDEPNQL a offert la formation « Étude et faisabilité de marché » aux ADEC. La première séance de formation, en français, a eu lieu les 23 et 24 novembre 2010 à Québec alors que la deuxième, pour les ADEC anglophones, a été tenue à Montréal les 30 novembre et 1^{er} décembre 2010. Au total, 16 personnes ont participé à ces journées de formation.

La formation avait pour objectif de donner aux ADEC certaines connaissances essentielles en matière d'analyse de marché afin de leur permettre de pouvoir bien juger la faisabilité de projets qui leur sont présentés. De plus, elle avait pour but de faire connaître aux ADEC les principales étapes à suivre et les ressources à utiliser pour réaliser une telle étude. Cette formation visait aussi à donner aux ADEC certaines notions de base nécessaires à l'élaboration d'un plan d'affaires.

Prochainement, la CDEPNQL organisera la formation « Principes de comptabilité et de gestion financière », qui s'adressera à tous les ADEC désirant en connaître davantage en matière de comptabilité et de gestion financière.



Rebecca Printup, ADEC de Kitigan Zibi et Theresa Chemaganish, agente de formation et de développement économique de Kawawachikamach



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

Internet : 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	Clientèle	Activité	Organisateur
25 et 26 janvier 2011	Québec	ADEC francophones	Formation « Principes de comptabilité et de gestion financière »	CDEPNQL
1^{er} et 2 février 2011	Montréal	ADEC anglophones	Formation « Accounting and Financial Management Principles »	CDEPNQL
16 et 17 février 2011	Trois-Rivières	Entrepreneurs et membres des Premières Nations	Salon Nature, Commerce et Industrie	CDEPNQL
8 et 9 mars 2011 (à confirmer)	Montréal	ADEC anglophones	Formation « Tax and Corporate Planning II »	CDEPNQL
15 et 16 mars 2011 (à confirmer)	Québec	ADEC francophones	Formation « Fiscalité II »	CDEPNQL
23 et 24 mars 2011	Rouyn-Noranda	Entrepreneurs et membres des Premières Nations	Salon Nature, Commerce et Industrie	CDEPNQL

 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

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^{er} étage
Québec (Québec) G1R 5M6
Téléphone : 418 643-3166
Télécopieur : 418 646-4918

