

GUIDE FEMMES ENTREPRENEURES



UN SERVICE DE



COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR





La Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) est l'organisme mandaté par l'Assemblée des Chefs des Premières Nations du Québec et du Labrador (APNQL) pour agir en matière de développement économique.

La CDEPNQL, en **concertation** avec l'ensemble des parties prenantes du milieu et dans le **respect des cultures et de l'autonomie locale des communautés**, a pour mission de **représenter**, de **promouvoir**, de **soutenir** et de **défendre les intérêts** des Premières Nations du Québec et du Labrador en matière de **développement socioéconomique**, contribuant ainsi à leur essor.

Grâce à ses interventions, la CDEPNQL s'engage à contribuer à améliorer les capacités entrepreneuriales au sein des Premières Nations et à les aider à atteindre une plus grande autonomie et diversité économique.

GUIDE FEMMES ENTREPRENEURES

Une initiative de :



COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Avec la participation de :



Condition féminine
Canada

Status of Women
Canada

Québec



Avant-propos

Ce document vise à offrir une base de connaissances pour faciliter l'accompagnement et le cheminement des femmes dans leurs démarches entrepreneuriales et dans l'expression de leur leadership économique.

La première partie du guide vise à mieux comprendre la situation actuelle et à vous inspirer en vous présentant les parcours de plusieurs femmes entrepreneures.

En deuxième partie, vous pourrez prendre connaissance des différents services de notre organisation qui peuvent être utilisés gratuitement par les membres des Premières Nations.

La troisième section vous permettra de vous familiariser avec notre guide de rédaction de plan d'affaires pour développer vos projets et pour faciliter notre accompagnement.

Nous terminons en vous donnant un aperçu des ressources qui sont disponibles, notamment pour obtenir du financement.

La Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) souhaite vous rappeler que peu importe l'état d'avancement de vos projets, vous pouvez en tout temps nous contacter pour obtenir des conseils et notre soutien. Nous pouvons vous accompagner vers les différentes ressources et vous faire profiter des partenariats que nous développons depuis plusieurs années.

Photos de la page couverture et des onglets : Jinny Thibodeau Rankin

Ce guide est distribué gratuitement aux entrepreneures des Premières Nations. Ce projet a été financé par le gouvernement du Québec.

Québec 

Publication en février 2018.
Première édition.

Clause de non-responsabilité : la Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL) n'assume aucune responsabilité quant aux informations contenues dans le présent document ou obtenues en consultant les ressources ou références fournies dans celui-ci. Bien que la CDEPNQL déploie tous les efforts nécessaires pour maintenir le contenu du présent guide à jour, dans le but de fournir des renseignements fiables et de qualité, elle n'assume aucune responsabilité pour des informations omises, désuètes ou erronées, puisque celles-ci relèvent en majorité de tierces parties.

Table des matières

ENTREPRENEURIAT FÉMININ	1
SOUTIEN À L'ENTREPRENEURIAT	31
GUIDE DE RÉDACTION D'UN PLAN D'AFFAIRES	45
ORGANISMES AUTOCHTONES	63
PROGRAMMES GOUVERNEMENTAUX	79

Entrepreneuriat féminin



Entrepreneuriat féminin

Table des matières

La CDEPNQL en soutien aux femmes d'affaires et à la valorisation du leadership économique des femmes autochtones.....	3
L'importance de valoriser l'autonomie économique des femmes autochtones.....	4
État de la situation	4
Les freins et des solutions pour l'entrepreneuriat féminin!.....	6
Notre chaîne YouTube	8
Femmes entrepreneures inspirantes	9
Portraits d'entrepreneures	13

La CDEPNQL en soutien aux femmes d'affaires et à la valorisation du leadership économique des femmes autochtones

Le service Femmes d'Affaires de la CDEPNQL est la seule initiative au Québec qui s'adresse spécifiquement aux femmes des Premières Nations. En 2015 et 2016, notre soutien ne ciblait que quatre communautés en raison de nos limites budgétaires et de l'approche recherche-action. Depuis juin 2017, nous sommes en mesure de soutenir les femmes d'affaires autochtones, peu importe où elles se trouvent.

Notre approche nous amène évidemment à travailler avec les femmes intéressées par l'entrepreneuriat ou qui sont déjà en affaires, mais qui souhaitent développer un nouveau projet. Cependant, notre soutien va également vers les communautés et les acteurs locaux qui souhaitent multiplier les débouchés économiques. Pour ce faire, nous animons les discussions et réflexions autour de sujets que nous connaissons bien :

- Dans quel contexte évoluent les femmes entrepreneures des Premières Nations?
- Quels sont les principaux obstacles et pistes de solutions identifiés par les femmes?
- Comment mettre en œuvre le soutien individuel pour les femmes qui désirent faire avancer un projet?

Notre implication dans ce dossier vise essentiellement à contribuer à l'amélioration de l'autonomie économique des femmes autochtones. En effet, les femmes des Premières Nations économiquement autonomes seront capables de briser le cycle de la pauvreté. De plus, elles pourront plus facilement exercer leur leadership au niveau politique, économique et culturel. L'impact positif sera très large puisque les femmes qui réalisent des projets ont comme souci premier de conjuguer l'atteinte de leur objectif personnel et de générer des retombées positives pour leurs communautés (Potentiel entrepreneurial des femmes autochtones, 2015, CDEPNQL).

Les femmes des Premières Nations sont motivées par la nécessité d'améliorer non seulement leur condition économique et leur qualité de vie personnelle, mais aussi celles de leurs proches.

En stimulant le passage de l'intention à la démarche entrepreneurial, en améliorant les débouchés économiques pour les femmes, en offrant un climat d'affaires favorable aux entrepreneures et en valorisant le leadership économique féminin, nous permettrons à l'ensemble des membres des Premières Nations et aux communautés d'améliorer leurs conditions de vie.

L'importance de valoriser l'autonomie économique des femmes autochtones

Il y a deux ans, nous commençons un vaste chantier de recherche-action sur le thème de l'autonomie économique des femmes des Premières Nations. Au cours de ces deux années, nous avons réalisé notamment :

- La première mesure représentative du potentiel entrepreneurial chez les femmes autochtones du Québec et des obstacles à son développement;
- Une étude de contexte pour multiplier les débouchés économiques pour les femmes entrepreneures des Premières Nations;
- Une vaste campagne de sensibilisation auprès du gouvernement du Québec.

Nous pouvons affirmer avec certitude que les femmes des Premières Nations sont de bonnes gestionnaires. En effet, leurs entreprises ont une plus grande longévité que celles des hommes. Elles détiennent également plus de diplômes universitaires que les hommes. Ces diplômes conduisent généralement à l'entrepreneuriat chez les Premières Nations, pourtant les femmes des Premières Nations sont sous-représentées dans ce secteur.

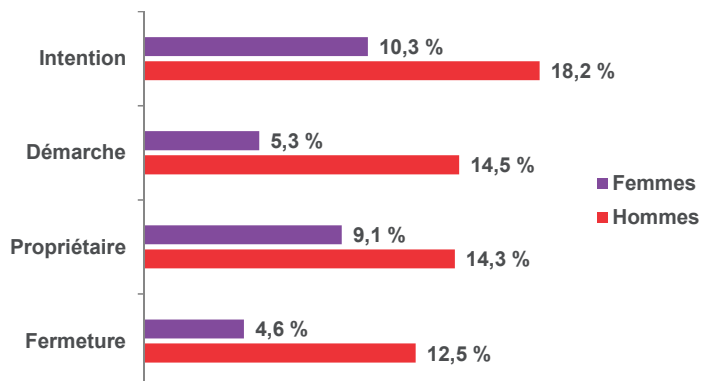
État de la situation



ÉTUDES SUR LE PROFIL ENTREPRENEURIAL

Selon le sexe des répondants...

L'analyse du processus entrepreneurial selon le sexe des répondants (2011).



- Les femmes ont de la difficulté à passer de l'intention à la démarche;
- Les entreprises féminines ont une plus grande longévité.

Source : Indicateurs de base du dynamisme entrepreneurial des Autochtones du Québec, 2011.

Indicateurs socioéconomiques relatifs aux femmes des Premières Nations :

FEMMES DES PREMIÈRES NATIONS	FEMMES DU QUÉBEC
1 % des femmes sont propriétaires d'une entreprise	9 % des femmes sont propriétaires d'une entreprise
FEMMES DES PREMIÈRES NATIONS - COMMUNAUTÉ EN MAURICIE	FEMMES AU QUÉBEC
Moins de 20 000 \$ / an = 50 %	Moins de 20 000 \$ / an = 40 %
Part des transferts gouv. : 50,5 %	Part des transferts gouv. : 20,3 %
Revenu familial avec un soutien : 16 351 \$	Revenu familial avec un soutien : 26 645 \$
Famille avec un seul soutien : 77 %	Famille avec un seul soutien : 60 %

Des besoins immenses en matière d'entrepreneuriat féminin :

► Au Québec, nous comptons environ **70 000 femmes** ayant une identité autochtone

► **23 % des femmes** autochtones de plus de 15 ans, qui ne sont pas déjà entrepreneures ou retraitées, font de l'entrepreneuriat leur choix de carrière optimal

► Près de **12 000 femmes** pourraient avoir besoin de soutien et d'accompagnement pour des projets d'affaires



Les freins et des solutions pour l'entrepreneuriat féminin!

Nous avons pu identifier les principaux obstacles et besoins pour soutenir l'autonomisation économique des femmes des Premières Nations. Parmi eux :

- **L'identification d'opportunités d'affaires :** soit parce que les femmes intéressées par l'entrepreneuriat et par l'amélioration des conditions de vie n'arrivent pas à les identifier facilement, soit parce qu'elles considèrent qu'il n'y en a pas dans leur communauté.

En collaboration avec les communautés, nous organisons des tables de travail et des ateliers pour aider les femmes à identifier les opportunités d'affaires au sein de la communauté et dans la région.

- **La recherche de financement : le financement est un besoin majeur pour tous les entrepreneurs.** Cependant, la situation économique de plusieurs femmes des Premières Nations rend presque impossible la constitution d'une mise de fonds, essentielle dans tout projet.

Nous travaillons depuis 2014 pour multiplier les avenues de prospérité économique pour les femmes. Nous avons déposé plusieurs mémoires et participé à plusieurs consultations. Notre demande principale était la création d'une enveloppe de financement spécifique pour les femmes des Premières Nations. Le gouvernement du Québec répond en partie à cette demande.

Depuis le 28 juin 2017 :

Subventions Fonds d'initiatives autochtones III (Gouvernement du Québec)

Volet particulier : Femmes entrepreneures Premières Nations et jeunes. Enveloppe de 2,55 millions sur 5 ans. Les subventions venant du gouvernement du Québec peuvent totaliser jusqu'à 70 % des coûts admissibles. Le cumul de l'aide provincial + fédéral peut atteindre 95 % des coûts totaux des projets.

Mesdames, il faut en profiter !!!

- **L'accompagnement pour passer de l'intention à la démarche d'affaires :** les femmes utilisent très peu les services de soutien non-autochtone et partagent très peu leur projet à l'intérieur de la communauté. Cette situation rend le cheminement difficile, car de l'avis des femmes, il serait nécessaire de les soutenir dès le démarrage et poursuivre cet accompagnement de trois à cinq ans après la création de l'entreprise.

Saviez-vous que... À travers la CDEPNQL, les femmes autochtones ont accès à un conseiller qui leur est dédié? En effet, nous offrons de l'accompagnement sur mesure du prédémarrage jusqu'aux premières années d'exploitation de l'entreprise. Pour en savoir plus, contactez notre conseiller Femmes d'Affaires.

- **L'accompagnement dans le développement d'une entreprise :** la totalité des femmes consultées, qui sont ou ont été entrepreneures, souligne qu'il est difficile de maîtriser l'ensemble des facettes d'une entreprise. C'est une difficulté qui touche particulièrement les membres des Premières Nations, car plus de 85 % des entrepreneurs des Premières Nations n'ont pas de parents qui l'étaient. Cette statistique est complètement inversée chez les allochtones.

Saviez-vous que, comme entrepreneure, vous avez accès à un soutien technique de base en comptabilité, fiscalité et analyse financière à la CDEPNQL? Le nouveau service de conseil technique en entrepreneuriat est là pour répondre à vos interrogations plus pointues.

- **Le réseautage et le mentorat : « Les femmes entrepreneures vivent en général un manque d'opportunités de réseautage d'affaires, pourtant reconnu comme un facteur facilitant. Cette lacune est encore plus importante pour les femmes entrepreneures des Premières Nations. » (Conseil du statut de la femme, rapport de recherche 2016).**

Saviez-vous que... Nous organisons régulièrement des journées-conférences sur l'entrepreneuriat féminin destinées aux femmes autochtones? Ces journées sont des opportunités de faire du réseautage et de rencontrer des entrepreneures bien établies. Vous pouvez en avoir un aperçu en consultant notre chaîne YouTube (CDEPNQL-FNQL-EDC). Deux courtes vidéos reprennent les meilleurs moments de notre événement de septembre 2017.

- **La faible estime de soi : les femmes n'ont pas l'impression d'avoir les compétences nécessaires et sont convaincues qu'elles ne seront jamais priorisées. Ainsi, elles s'abstiennent de déposer des demandes ou d'entamer des démarches.**

Cette tendance est en train de se renverser. En 2017, il y avait autant de femmes nouvelles propriétaires que d'hommes. De plus, 42,8 % des propriétaires de 18-34 ans sont des femmes, contre 34,6 % pour les propriétaires de 55 ans et plus. Comme quoi les femmes occupent de plus en plus de place en entrepreneuriat.

- **La sensibilisation des élus et de l'administration : il est important de sensibiliser les femmes, mais également de sensibiliser les élus et l'administration à la réalité des femmes qui souhaitent se lancer en affaires.**

Le service Femmes d'affaires de la CDEPNQL travaille activement à sensibiliser les élues, élus et membres de l'administration des communautés. Plusieurs tables de travail ont d'ailleurs déjà eu lieu dans des communautés. Au cours de ces rencontres, nous validons les ressources et programmes qui sont disponibles pour les femmes entrepreneures. Ensuite, nous sensibilisons les participants à l'importance de mettre en place des mesures spécifiques pour les femmes entrepreneures.

En effet, des mesures générales sont intéressantes pour tous, mais il est important de s'adresser spécifiquement aux femmes si l'on souhaite qu'elles sollicitent vraiment les ressources disponibles. C'est définitivement l'approche à adopter pour contribuer à l'entrepreneuriat féminin.

À ce jour, une communauté au Québec a adopté une résolution pour mettre en place des mesures spécifiques. Nous vous invitons à nous contacter pour qu'ensemble nous pensions aux meilleures mesures à mettre de l'avant dans vos communautés.

À force de documenter le sujet, nous avons été en mesure de démontrer l'importance d'intensifier le soutien, l'accompagnement et le financement spécifique pour les femmes des Premières Nations.



Notre chaîne YouTube

La CDEPNQL a le plaisir de vous présenter ces vidéos portant sur l'entrepreneuriat féminin autochtone. Il s'agit en fait de mettre en valeur la belle contribution des femmes des Premières Nations au développement économique de leur communauté.





CDEPNQL-FNQLEDC

ACCUEIL

Vidéos en ligne TOUT REGARDER

				
Indigenous Women Entrepreneurs /	Indigenous Women Entrepreneurs /	Brenda Michel parlant des femmes entrepreneures	Tammy Beauvais: aboriginal woman entrepreneur	Le Chef Régional Ghislain Picard parlant des femmes
Cette vidéo en deux parties donne la parole aux entrepreneures sous la forme d'un cercle de partage et d'apprentissage entre femmes d'affaires autochtones.	Brenda Michel, vice-Chef de Ekuanitshit et directrice de la Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat.	Tammy Beauvais, entrepreneure Tammy Beauvais Designs.	Ghislain Picard, Chef régional de l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador. Capsule vidéo visant à soutenir l'essor de l'entrepreneuriat chez les femmes des Premières Nations.	

Femmes entrepreneures inspirantes

Portrait de Tammy Beauvais, fondatrice de « Tammy Beauvais Designs » à Kahnawake

Tammy Beauvais est une créatrice de mode et une femme d'affaires née sur le territoire mohawk de Kahnawake. Elle a lancé sa boutique de vêtements « Tammy Beauvais Designs » en 1999. Depuis, elle conçoit, confectionne et commercialise des vêtements et accessoires inspirés de la tradition iroquoise. Ses créations sont à l'image de sa spiritualité, sa culture et ses expériences de vie.

Dès son plus jeune âge, à sept ans seulement, elle a su qu'elle voulait devenir designer de mode. Tammy a commencé à coudre des vêtements traditionnels dès l'âge de 13 ans. Aujourd'hui, ses créations ont été portées par des personnalités comme Robert De Niro, le Pape Jean-Paul II, Eric Roberts ou encore Pierce Brosnan.

Son entreprise a décroché un contrat pour la conception de capes pour Mme Aline Chrétien (Première dame du Canada sous le mandat de M. Jean Chrétien). C'est ainsi que les « Sky Woman Capes » ont vêtu les premières dames de l'Amérique du Nord, du Sud et de l'Amérique centrale. Les créations de Tammy sont exposées dans plusieurs musées à travers le monde, entre autres le musée Smithsonian à Washington et le musée McCord à Montréal. De plus, elle a été désignée comme l'un des dix meilleurs designers autochtones au Canada.

Elle travaille avec son époux. Leurs compétences sont différentes et complémentaires, ils forment ainsi une formidable équipe de travail. D'ailleurs, Tammy pense qu'il peut être bénéfique de travailler avec son conjoint et sa famille.

Pour Tammy, la fibre entrepreneuriale apparaît lors de notre enfance. Elle considère que les enfants, tout comme les femmes, sont visionnaires et qu'ils sont dotés d'une vision globale, capables de se fixer des objectifs à long terme et de développer des stratégies pour y arriver. En ce sens, les femmes disposent de toutes les compétences pour la gestion d'une entreprise. En tant que femme et mère, elle salue



l'impact positif que représente pour les enfants de grandir auprès d'une mère entrepreneure. Cela leur permet de s'impliquer activement dans l'entreprise de leur mère ainsi que de développer l'esprit entrepreneurial et qui sait, un jour devenir entrepreneur à leur tour.

Tammy s'investit également pour le développement de sa communauté. Elle a œuvré pour promouvoir et soutenir les artisans autochtones afin d'atteindre l'autosuffisance grâce à leur travail artistique. Aussi, Tammy aide les Autochtones sans-abris de Montréal, elle contribue aux programmes de langue mohawk et à l'Instance permanente de l'ONU sur les questions autochtones.

Par ailleurs, elle est très fière de la créativité des Premières Nations et encourage l'entrepreneuriat, tout en soulignant l'importance de se faire accompagner tout au long du processus de démarrage d'une entreprise.

La CDEPNQL tient à féliciter toutes les femmes entrepreneures des Premières Nations pour leur travail exemplaire et leur implication dans les communautés.

ENTREPRENEURE : TAMMY BEAUVAIS

Entreprise : Tammy Beauvais Designs

Communauté et Nation : Kahnawake, Mohawk

Date de création : 1999

tammybeauvais.com



Portrait de Josée Rock, propriétaire de l'Épicerie Innu à Maliotenam



Josée Rock dirige d'une main de maître l'Épicerie Innu de Mani-Utenam depuis une quinzaine d'années. Elle y a fait ses débuts à l'âge de 15 ans en travaillant avec sa tante, alors propriétaire de l'établissement. Puisqu'elle avait aimé l'accueil et le service à la clientèle dès les premiers instants, elle a décidé de poursuivre dans cette voie. Depuis, elle s'implique également dans sa communauté et encourage activement les femmes qui y vivent.

Aujourd'hui, elle emploie 10 femmes dans son établissement. Pour les recruter et amorcer la relève, elle vise des mères de famille de sa communauté. Josée les rencontre afin de savoir si elles souhaitent travailler et s'il est possible d'envisager une éventuelle collaboration. Elle considère qu'il est important pour ces mères de travailler afin de leur permettre de sortir de leur routine et de prendre confiance en elles.

Comme pour beaucoup d'entrepreneurs, le parcours de Josée n'a pas été de tout repos. En effet, pour arriver là où elle en est aujourd'hui, elle a dû travailler fort pendant cinq ans, sept jours sur sept et sans prendre de vacances. Lorsqu'elle a finalement réussi à payer tous ses comptes, elle a alors décidé d'embaucher une gérante pour lui venir en aide. Elle s'en réjouit grandement, car elle ne travaille dorénavant plus les fins de semaine.

Sa plus grande fierté dans son aventure entrepreneuriale est d'être une femme et d'avoir réussi à démarrer son projet d'affaires alors qu'elle n'est pas allée à l'université ni au cégep. Elle gère toute seule tous les volets de son entreprise, de la gestion à l'administration de son commerce en passant par la relation clientèle. Elle invite les femmes à prendre leur place dans le milieu des affaires afin d'être en mesure de redonner à sa communauté.

Fière de sa communauté, l'implication communautaire de Josée se manifeste à différents niveaux. Outre le fait d'embaucher des femmes de sa communauté, elle commandite des jeunes au hockey, au taekwondo, à l'école, ainsi que divers autres événements.

Pour couronner le tout, elle a été récompensée pour l'implication de son entreprise dans la communauté lors du Forum économique de Uashat mak Mani-Utenam, organisé par la Société de développement de Uashat mak Mani-Utenam (SDEUM) en juin dernier. Josée fut surprise de cette récompense, mais elle en est fière, car elle souhaite aider sa communauté du mieux qu'elle le peut. Comme preuve, elle accorde une importance majeure aux enfants qu'elle encourage chaque matin, dès l'ouverture de son épicerie, à aller à l'école.

Encore un bel exemple du leadership des femmes! La CDEPNQL est fière de contribuer, de près ou de loin, à l'entrepreneuriat féminin des Premières Nations.

ENTREPRENEURE : JOSÉE ROCK

Entreprise : L'Épicerie Innu

Communauté et Nation : Mani-Utenam, Innu

Date de création : 2001



Entrevue avec Sindy Gamelin, fondatrice de la Boutique Sin à Sorel-Tracy

À voir la propriétaire Sindy interagir avec ses clientes, on comprend tout de suite l'engouement créé par l'ouverture de sa nouvelle boutique de vêtements pour dames, située au 35 rue George à Sorel-Tracy. On y vend des accessoires et des vêtements pour dames griffés, de tailles standard et de tailles plus, à des prix abordables. La clientèle de la boutique Sin : des femmes qui veulent se gâter, sans ruiner leur budget.

« Les gens me disent que c'est chaleureux, qu'ils ne sont pas gênés de rentrer. Il y a de bonnes marques à bons prix. Il y a beaucoup de variété, autant pour les jeunes filles que pour les personnes plus âgées. Des tailles standard et des tailles plus. Et les vendeuses donnent l'heure juste », décrit Sindy.

Sindy connaît son domaine, et a comme principe de dire les choses comme elles le sont. Si quelque chose ne fait pas bien, elle le dit. C'est important pour elle que les clientes repartent heureuses de leurs achats, avec des vêtements qui les mettent en valeur. Elle n'hésite pas non plus à proposer des vêtements que ses clientes n'auraient peut-être pas osé essayer autrement. Et ses clientes l'apprécient. « Elle connaît ses affaires. On n'est pas obligées de tout chercher toutes seules. C'est un beau magasin », affirme une cliente.

L'un des bonheurs d'être entrepreneure : Sindy a pu créer sa boutique à son image. Un décor élégant, une atmosphère conviviale, de grands miroirs, des salles d'essayage spacieuses avec des sofas confortables... et même un pot de suçons à l'accueil au grand bonheur des enfants. Tout a été réfléchi et choisi par Sindy, de l'agencement des couleurs des collections de vêtements sur les murs, à la disposition des accessoires dans les présentoirs.



Diplômée du Cégep de Sorel-Tracy avec une technique d'éducation à l'enfance en 2002, Sindy a travaillé pendant dix ans en garderie. Au retour d'un congé de maternité, elle a décidé d'aller suivre un cours en esthétique. Elle avait suivi une formation en pose d'ongles pendant son congé pour le plaisir et s'était découvert une nouvelle passion. Ayant toujours eu le rêve de travailler à son compte, elle a donc créé son propre salon d'esthétique chez elle, tout en poursuivant sa formation pour peaufiner ses aptitudes dans son nouveau métier. Elle y a travaillé pendant environ huit ans.

Puis, ce sont des problèmes de santé personnels qui l'ont amenée à considérer un changement de carrière encore une fois. « Ma mère a dû arrêter de travailler assez jeune à cause de problèmes de santé. Je ne veux pas que mes enfants vivent la même chose. Je veux briser le cycle, ne pas être dépendante de la société. À cause de ma maladie, si dans 5 ans, ou dans 10 ans, je ne suis plus capable de travailler autant, je pourrai travailler moins et quand même avoir un revenu », confie Sindy.



L'idée de créer sa propre boutique de vêtements et accessoires griffés pour dames lui est venue au fil de conversations avec ses clientes du salon d'esthétique. La demande pour une telle boutique était évidente. « Ce sont les mêmes commentaires qui revenaient tout le temps! Mes clientes se plaignaient d'être obligées de se déplacer à Montréal ou à St-Bruno pour trouver ce qu'elles cherchaient », dit-elle. Elle a d'ailleurs commencé en vendant des accessoires à ses clientes du salon d'esthétique. « Elles me demandaient où j'avais acheté mes bracelets, mes colliers... J'ai commencé à en acheter en plus grandes quantités lorsque je me déplaçais à Montréal, puis à les vendre à mes clientes. J'ai compris qu'il y avait une réelle opportunité d'affaires non seulement pour des accessoires mode, mais pour des vêtements de marques, qui étaient impossibles à acheter en ville », révèle Sindy. Une grande partie de son ancienne clientèle l'a d'ailleurs suivie à sa boutique.

Dès qu'elle a décidé de se lancer en affaires, Sindy est allée discuter avec son fournisseur principal à Montréal. Elle est ensuite allée rencontrer un conseiller au CSU de Montréal, qui l'a amené à suivre le cours *Lancement d'une entreprise*, pendant lequel elle a rédigé son plan d'affaires. Puis, elle s'est inscrite à l'accompagnement avec la CDEPNQL, avec laquelle elle a pu déterminer quelles étaient ses prochaines étapes. D'autres rencontres avec des fournisseurs ont suivi. À ce jour, Sindy a réussi à obtenir des contrats d'exclusivité pour la région de Sorel-Tracy pour les marques Kärvi, Rüfen, Dex, Dex

Plus, Lola Jeans, Coco & Tashi, Lady Dutch et Svelte. Finalement, Sindy a embauché trois employées comme vendeuses.

Le processus de démarrage a été long et ardu, Sindy y a mis énormément de travail, mais sa persévérance et ses efforts ont fini par porter fruit. Depuis l'ouverture de sa boutique en avril 2017, les affaires vont bien et Sindy ne regrette rien. « Je suis choyée, j'ai une belle clientèle. Entendre leurs commentaires positifs, ça fait ma journée » avoue-t-elle. « J'adore ce que je fais. Choisir ma collection, aller à Montréal et négocier avec mes fournisseurs... Je me fais confiance, je me fie à mes instincts. »

Originaire de la communauté d'Odanak, Sindy est fière de ses racines abénaquises. Elle est aussi reconnaissante des opportunités auxquelles elle a eu accès en tant qu'entrepreneure grâce à son statut d'Autochtone. Elle a notamment réussi à obtenir un soutien financier de la SOCCA et du Secrétariat aux affaires autochtones (SAA).

Sindy est mère de deux beaux garçons de 10 et 13 ans, qui sont très fiers d'elle et s'impliquent aussi dans la boutique. Son plus jeune songe même à travailler dans le domaine plus tard. Entrepreneure dans l'âme, Sindy a déjà des plans pour le futur. Elle se voit ouvrir une deuxième boutique d'ici quelques années. « J'aimerais éventuellement ouvrir une boutique pour hommes. J'ai déjà un fournisseur en tête à New York. Qui sait, c'est peut-être mon plus jeune qui pourra s'en occuper? » dit Sindy. Elle aimerait que ses garçons travaillent avec elle, que ça devienne une entreprise familiale. Voir ses enfants réussir eux aussi. Éventuellement elle aimerait peut-être même devenir distributeur. « Je suis comme ça, toujours à essayer de monter de niveau » dit-elle. « Mais je garderais toujours ma boutique. J'aime ce que je fais » ajoute-t-elle.

ENTREPRENEURE : SINDY GAMELIN

Entreprise : Boutique Sin

Communauté et Nation : Odanak, Abénaquise

Date de création : Avril 2017

sinboutique.ca



Eruoma Awashish

Artiste et fondatrice d'Awa Rebel
Saint-Félicien



« Ce que je suis, je le dois à ma famille. Mes parents ont fait de moi une personne forte et sensible. Ma kokom (ma grand-mère) est celle qui m'a enseignée à travers ses silences... ce qu'est être une Atikamekw. Je suis de Nation Atikamekw de la communauté d'Opitciwan. J'ai eu un parcours de vie rempli de beaux moments et rempli d'épreuves. C'est ce parcours de vie mêlé à celui de mon peuple, qui inspire mon travail artistique »

Récemment primée au gala de Tourisme Autochtone Québec en 2015, dans la catégorie ARTISTE, Eruoma Awashish est détentrice d'un baccalauréat en art interdisciplinaire de l'Université du Québec à Chicoutimi. Elle vise à faire connaître davantage sa culture. Sa double identité, Atikamekw par son père et Québécoise par sa mère, lui permet de mieux saisir les différences qui distinguent ces deux peuples et de créer des espaces de dialogues à travers ses œuvres.



Communauté : Opitciwan (Atikamekw)
Secteur : Arts





« “Awa” signifie enfant en atikamekw. Awa Rebel veut donc dire “Enfant rebelle”. Aussi, en atikamekw, le mot “enfant” veut dire “petit être de lumière”... Mon entreprise Awa Rebel me permettra de pousser ma démarche encore plus loin. Je veux imprimer sur des chandails mes œuvres. Politiques, engagés, mes vêtements seront à l’image de mes créations artistiques. Je souhaite participer à notre affirmation. Dire aux gens qui sont les Premières Nations. Je souhaite me promener dans les pow-wow pour vendre mes t-shirts et mes casquettes autant aux Autochtones qu’aux non Autochtones. Mon rêve est d’établir une manufacture avec des couturières fabriquant les chandails sur place à Opitciwan. »

« Ma compagnie désire permettre aux Premières Nations et aux gens qui partage les mêmes convictions, de manifester leur grande fierté et leur appartenance à des valeurs communes, engagées et humaines. Des valeurs qui rejoignent tout être humain de façon universelle. Les créations uniques et originales de t-shirts et autres accessoires permettent à l’art de devenir un produit accessible à tous à travers le Québec et au-delà de toutes les frontières. L’art devient le vecteur par lequel on propulse des messages et mon produit devient son support. »



CONTACT :

Page facebook : Awa Rebel

Page facebook : Eruoma Awashish Art visuel

Eruoma.awashish@hotmail.com



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Heather Tolley



Fondatrice de Renew Beauty Spa & Salon, institut de beauté et salon de coiffure
Kitigan Zibi

Faites connaissance avec Heather Tolley, la fière propriétaire de Renew Beauty Spa & Salon, à Kitigan Zibi. Heather a démarré son commerce il y a près de cinq ans et il n'a cessé de croître depuis sa création! Heather est très reconnaissante de tout le soutien que sa communauté lui a apporté comme jeune entrepreneure.

Née à Ottawa, Heather a grandi à Kitigan Zibi et a obtenu son diplôme d'études secondaires de l'école secondaire Kitigan Zibi Kikinamadinan. En 2010, elle obtient un diplôme du Collège Algonquin à Ottawa en esthétisme. Elle a tenté de trouver un emploi dans la ville comme esthéticienne, mais c'était difficile. Elle s'est éventuellement trouvé un emploi à temps partiel avec une dame qui possédait une clinique mobile d'esthétique, mais elle a dû reconnaître que cela ne lui permettait pas de régler les factures. Heather voulait réellement travailler dans son domaine, mais il n'y avait tout simplement pas d'opportunités en ville. Elle a alors décidé qu'il était temps pour elle de tenter le coup et de commencer son entreprise, ce qui était son idée première dès le début.

« Vous avez une idée, établissez des objectifs et faites tout votre possible pour y arriver. Tout est possible, il faut toujours y croire. Le travail ne trahit jamais, et en fin de compte, vous vous réjouirez. »



Communauté : Kitigan Zibi (Algonquine)
Secteur : Santé et beauté

La famille de Heather l'a aidé financièrement à démarrer son entreprise dans le sous-sol de sa mère. C'est là qu'elle a commencé à travailler pour ensuite agrandir son commerce à mesure que la demande augmentait. Elle ne s'attendait pas à ce que son commerce démarre aussi vite, mais elle a reçu beaucoup d'appui de la communauté.

Elle admet qu'il y eut de nombreux défis. « Mais, je trouve que ça en valait la peine. Les longues heures, faire le sacrifice de sa vie sociale et sa vie personnelle... Ma vie sociale je la retrouve au travail, je rencontre et interagis avec beaucoup de gens! », dit-elle en riant. « Le côté financier a également apporté son lot de défis au cours des années. On a de bons mois, et de moins bons mois, mais les avantages l'emportent sur les inconvénients; vous apprenez à mieux vous préparer en prévision des mois difficiles ».

En juin 2016, Heather a commencé à travailler avec Nikita, une jeune femme dynamique de 27 ans de Barriere Lake, qui loue une chaise au salon Renew Beauty Spa & Salon. Heather est reconnaissante et fière de l'opportunité de pouvoir aider d'autres jeunes dans la communauté. « J'ai maintenant la chance de créer de l'emploi pour d'autres dans la communauté ... il n'y a pas tellement d'emplois sur la réserve », admet-elle. « On se doit de créer plus d'emplois pour notre peuple et il faut dépendre de nous-mêmes », ajoute-t-elle.

*Venez relaxer, rajeunir
et vous RENOUELER.
Profitez de traitements
de spa luxueux qui
détendront votre esprit
et votre corps en
toute tranquillité.*



CONTACT :

heather.renewbeauty101@gmail.com

313, rue Fafard, Maniwaki (Québec) J9E 1Y9



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Lisa-Marie Coocoo



Fondatrice du Centre Opoho, résidence pour étudiants atikamekw
Trois-Rivières

Le Centre Opoho, c'est un beau 5 et demi spacieux rénové à neuf, avec trois chambres meublées, un espace commun et sa propre entrée indépendante. Il se situe dans le sous-sol de la maison de Lisa-Marie dans un quartier résidentiel tranquille, à proximité de tous les services. Il accueille présentement trois étudiantes atikamekw qui ont quitté leur communauté pour poursuivre leurs études post-secondaires à Trois-Rivières.

Bien plus qu'un service d'hébergement, le Centre Opoho se donne comme mission de soutenir et d'encadrer les étudiants afin de favoriser leur réussite scolaire. En proposant un soutien dans un environnement culturellement adapté, le Centre Opoho tente de réduire au maximum les facteurs liés au décrochage scolaire, tels que l'isolement et le choc urbain. En plus d'offrir divers ateliers pour favoriser l'intégration et l'autonomie, Lisa-Marie fait preuve d'une grande disponibilité pour ses étudiants. « Il m'arrive même de répondre aux textos aux petites heures du matin », avoue-t-elle en riant.

Il n'est pas surprenant que la demande pour devenir résident au Centre Opoho soit bien supérieure aux places disponibles. « Les parents sentent que leurs jeunes sont davantage en sécurité ici, ils savent qu'ils seront encadrés et que je suis là s'ils ont besoin de quelque chose », soutien Lisa-Marie. Elle est également reconnaissante de l'appui et du soutien de sa communauté, qui reconnaît l'importance de son travail.

« Moi, j'y crois beaucoup au potentiel des jeunes des Premières Nations. C'est important de leur offrir une belle éducation, parce que ce sont eux qui portent l'avenir pour leur communauté. »



Communauté : Wemotaci (Atikamekw)
Secteur : Éducation

Ce qui motive Lisa-Marie, c'est avant tout le désir sincère et profond d'aider les étudiants atikamekw. Elle s'est d'ailleurs basée sur son expérience personnelle pour élaborer son offre de services. « Quand j'étais au Cégep, j'avais de la difficulté à réaliser que j'étais rendue là », confie-t-elle. « Je me sentais seule. Je me suis découragée plusieurs fois, ça a été difficile. On quitte notre famille, nos amis et notre communauté... ça nous affecte beaucoup. J'ai eu de la difficulté à m'intégrer en ville, j'ai été confrontée à plusieurs obstacles, du racisme et à plusieurs préjugés. Quand ça arrive, on a le goût de tout abandonner et de retourner dans nos communautés, parce qu'on ne se sent pas à notre place en ville. Il faut passer par-dessus ça. J'ai beaucoup appris, ça m'a permis de rester forte. Ce que je veux transmettre aux étudiants, c'est de persévérer et de continuer dans leurs études, peu importe les embûches auxquelles ils devront faire face. »

Lisa-Marie a vécu et réalisé ses études dans sa communauté, Wemotaci, jusqu'en secondaire IV. Elle a ensuite travaillé comme coordonnatrice à la vie étudiante à l'école secondaire Nikanik pendant deux ans puis, consciente qu'il lui manquait des compétences pour pouvoir avancer dans sa profession, elle est déménagée à La Tuque pour terminer son diplôme d'études secondaires. Elle a alors poursuivi ses études au collège Laflèche, à Trois-Rivières, graduant avec une technique d'intervention en loisir en 2014. C'est grâce à un stage à l'Institution Kiuna qu'elle y a obtenu un emploi, renforçant sa volonté de s'impliquer auprès des étudiants autochtones et sa conviction que les besoins de soutien sont bien réels.

L'idée du Centre Opoho lui est venue d'un monsieur de Wemotaci qui voulait offrir une maison d'hébergement à Trois-Rivières pour les gens de la communauté et cherchait un jeune promoteur pour mettre en œuvre son projet. Intriguée, Lisa-Marie a décidé d'embarquer dans le projet. « Mais moi j'avais ma propre vision », avoue-t-elle, « ce sont les étudiants que je voulais aider ». Son projet a pris forme et elle s'est mise à la rédaction d'un plan d'affaires.

Malgré tous les efforts et le temps consacré à la recherche de financement, Lisa-Marie a dû démarrer avec très peu d'aide financière, en utilisant ses propres ressources. « Rien ne fonctionnait », révèle-t-elle. « Mis à part un prêt de la corporation Nikanik, mon projet ne cadrerait dans aucun programme. En cours de route, j'ai réalisé que je ne pouvais me fier sur aucune aide gouvernementale. » Malgré les déceptions et les embûches, cette jeune entrepreneure déterminée a toujours refusé de laisser tomber son projet.

Entre-temps, son conjoint et elle étaient à la recherche d'une maison. « J'avais toujours mon projet en tête », avoue-t-elle. « Finalement, nous avons trouvé une maison qui convenait. J'ai pu transformer le sous-sol en appartement pour les étudiants, tandis que mon conjoint et moi avons notre résidence en haut. »

Cela va bientôt faire un an que le Centre Opoho a ouvert ses portes et les résultats sont très prometteurs. « Il y a des étudiants qui arrivent avec une faible estime de soi », poursuit-elle. « Je leur répète d'être fiers de leur identité et qu'ils sont capables. Quand ils réussissent, je vois qu'ils sont fiers de leur parcours et d'avoir surmonté les obstacles. Ça, ça n'a pas de prix. »



CONTACT :
819 695-3706
centreopoho.ca
centreopoho@gmail.com



UN SERVICE DE



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

Lysanne O'Bomsawin

Chef et fondatrice de Traiteur Québécois
Saint-Boniface



« Abénakise de la communauté autochtone d'Odanak, je me suis démarquée grâce à mon implication communautaire et culturelle. Ceci m'a valu plusieurs prix dans mon domaine mais aussi l'ouverture dans le monde télévisuel. J'ai participé à des capsules télé (Des kiwis et des hommes, Ma caravane au Canada, Par-dessus le marché, fourchette et sac-à-dos, coureur des bois, le temps d'un week-end, pachamama) et j'ai eu ma propre émission (Wlip8gwad) sur APTN. »

« Désormais, je mets mes talents au service de ma compagnie: le Traiteur Québécois. Il s'agit d'un service traiteur et chef à domicile ayant une spécialisation en cuisine du terroir québécois et autochtone. Le parfait mélange qui combine mes deux passions: la cuisine et mon histoire! We-he-ga-mit! »



Communauté : Odanak (Abénaquise)
Secteur : Restauration

Traiteur Québécois





Lysanne O'Bomsawin, artiste culinaire d'origine abénaquise, vous propose un voyage gastronomique et culturel surprenant en jumelant produits du terroir québécois et cuisine autochtone. À l'image de ses ancêtres nomades, elle offre ses services partout au Québec. Que ce soit à l'occasion d'un dîner d'affaires, d'un événement particulier ou tout simplement, d'une soirée entre amis, elle saura satisfaire les plus exigeants et les plus curieux d'entre vous! Laissez-vous charmer par ses créations des plus étonnantes.

Source du texte : Tourisme Autochtone Québec



CONTACT :

quebenakis@live.ca

382 rue Clermont, Saint-Boniface (Québec) G0X2L0



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Widia Larivière et Mélanie Lumsden



Fondatrices de Mikana, OBNL
Montréal

Mikana est une organisation autochtone fondée en 2015 à Montréal. Cette initiative résulte d'une réflexion afin d'agir concrètement contre le racisme et la discrimination envers les peuples autochtones. Nous croyons en la pertinence que tous se sentent impliqués et concernés par l'histoire des peuples autochtones qui est, à notre avis, l'histoire commune de tous les citoyens et citoyennes du Canada.

L'organisme est fondé par Widia Larivière et Mélanie Lumsden, deux femmes autochtones engagées qui s'impliquent depuis plus de 10 ans dans différents projets pour la reconnaissance des réalités des peuples autochtones. Elles ont à ce jour animé des centaines d'ateliers et conférences afin de créer des ponts entre Autochtones et Allochtones.

Mikana a pour mission d'éduquer et de sensibiliser divers publics sur les réalités autochtones au Canada.



Décoloniser les esprits.
Redéfinir notre chemin ensemble.

www.mikana.ca



Crédit photos : Nessa Ghassemi-Bakhtiari

Communauté de Widia : Timiskaming (Algonquine)
Communauté de Mélanie : Tuktoyaktuk (Inuvialuit)
Secteur : Éducation



« Aujourd'hui encore, au Québec, il existe une méconnaissance des réalités autochtones qui se manifeste au quotidien de différentes façons : racisme, préjugés, discrimination. Nous sommes fières de soutenir les 94 recommandations du rapport de la Commission vérité et réconciliation du Canada et de travailler, main dans la main, avec des partenaires engagés pour la reconnaissance et le respect des droits des peuples autochtones. » – Mélanie Lumsden et Widia Larivière

Nous offrons des ateliers, des conférences et des formations de sensibilisation dans différents milieux : écoles, cégeps, universités, organismes, entreprises, événements... Contactez-nous!



CONTACT :
info.mikana@gmail.com
www.mikana.ca



UN SERVICE DE



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

Aniouchka Sioui



Fondatrice de Fur the Win Studios
Wendake

L'aventure de Fur The Win Studios a débuté en 2011 alors qu'Anouche et son conjoint Jocelyn participaient à la Mascarade de l'Halloween, un événement familial qui a lieu chaque année à Loretteville, près de Wendake. Ils ont alors remarqué qu'il y avait presque plus d'adultes que d'enfants costumés. C'est en voyant une de ces personnes porter un magnifique costume qu'Anouche a décidé qu'elle se fabriquerait un costume pour l'année suivante. Elle est donc allée sur Internet pour trouver comment faire des yeux, une tête, une bouche, etc., et en mettant ensemble toutes les informations qu'elle avait trouvées, elle a pu se fabriquer une tête d'ours. Un jour, quelqu'un a vu la tête et l'a trouvée très belle. La personne lui a alors demandé si elle pourrait lui fabriquer le costume qu'il avait en tête. Une fois ce costume créé, elle a fait le sien et une autre personne l'a contacté pour avoir un costume. Par la suite, chaque fois qu'elle fabriquait un nouveau costume, au moins deux personnes passaient une commande et c'est comme ça que le bouche-à-oreille a fait son œuvre.

Au début, Anouche et Jocelyn voyaient vraiment la confection de costumes comme un passe-temps, mais en voyant le nombre de commandes augmenter, notamment en raison de la popularité grandissante du mouvement furry, ils se sont dit qu'ils pourraient faire une entreprise de ce passe-temps. C'est ainsi qu'est né Fur The Win Studios.

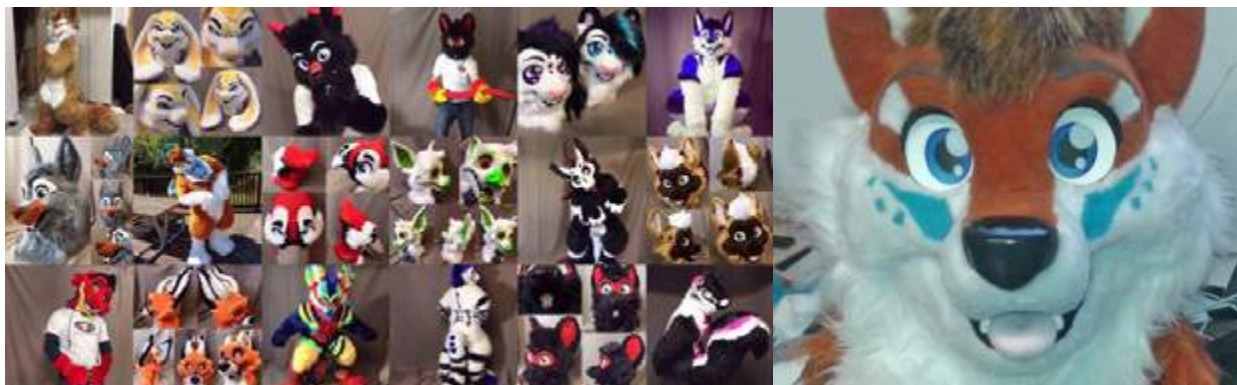


Qu'est-ce que le mouvement furry?

Le mouvement *furry* est un mouvement dont les adeptes, les *furries*, ont un intérêt pour l'incarnation d'animaux ayant des caractéristiques humaine : port de vêtements, usage de la parole, comportements humains, etc. Les costumes créés sont appelés des *fursuits*. Ce mouvement est encore méconnu, mais il gagne en popularité et certains affirment même que c'est en train de devenir une micro-économie.

furaffinity.net/user/furthewinstudio





Anouche et Jocelyn sont bien connus au Québec pour leurs *fursuits*. Les commandes qu'ils reçoivent proviennent presque exclusivement de *furries*, qui communiquent avec eux par Facebook. Lorsque les clients les contactent, ils ont presque toujours une idée de ce qu'ils veulent avoir comme costume, mais si ce n'est pas le cas, ils ont leur propre designer qui pourra leur en dessiner un, selon ce qu'ils ont en tête. Présentement, la moyenne d'heures nécessaires pour la confection d'un costume est d'environ 45 heures, mais ils essaient de diminuer le temps de production pour pouvoir en faire plus, et ce, sans baisser le niveau de qualité. Avec le temps et l'expérience, leurs techniques se sont développées, ils ont créé des moules pour produire certaines pièces plus rapidement, développé des techniques pour sculpter les têtes en moins de temps, etc., ce qui leur permet d'être plus efficaces.

Compte tenu du nombre d'heures nécessaires pour fabriquer un *fursuit*, ils se vendent en moyenne 2 000 \$ (US), mais ce montant dépend beaucoup de la complexité du travail à faire et des détails qui sont ajoutés. De plus, le matériel utilisé coûte cher, car il vient des États-Unis. C'est aussi dans ce pays que la majorité des costumes sont expédiés, ce qui explique le fait que les prix soient en dollars américains. Un tel montant peut paraître cher pour un *fursuit*, mais compte tenu du nombre d'heures nécessaires pour le confectionner, ce n'est pas si élevé. De plus, la qualité de leur produit est maintenant reconnue, les clients savent ce pour quoi ils payent. Leurs costumes permettent notamment une meilleure vision périphérique que ceux de la concurrence et l'entreprise offre un meilleur service à la clientèle. Quand les gens achètent un costume signé *Fur The Win Studios*, ils savent qu'ils achètent un produit de qualité supérieure.



CONTACT :

Page facebook : Fur the Win Studios



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Françoise Riverin

Fondatrice du service de garde Nishkiss
Uashat mak Mani-Utenam



Françoise est une jeune entrepreneure passionnée qui a créé le service de garde Nishkiss, un service de garde en milieu familial pouvant accueillir six enfants, à partir de 18 mois jusqu'à 5 ans. Elle est la première femme innue à avoir un service de garde reconnu par le ministère de la Famille.

Pour Françoise, le travail avec les enfants, il s'agit vraiment d'une vocation. Dès 9 ans, elle était marraine d'une petite fille et était déjà très autonome et mature pour son âge. « Je passais mes journées à prendre soin de la petite sous la surveillance de la maman. Le goût de travailler auprès des enfants y était déjà », affirme-t-elle. Lorsqu'elle avait environ 12 ans, son petit frère fréquentait un service de garde accrédité en milieu familial à Sept-Îles. Françoise avait énormément d'admiration pour la femme qui s'occupait de son petit frère. « Travailler auprès des enfants toute la journée tout en restant à la maison, pour moi, il n'y avait pas de plus beau métier », confie-t-elle.

Françoise a rapidement réalisé qu'il y avait un besoin en matière de services de garderie dans sa communauté. De plus, elle était préoccupée par le fait que, de plus en plus, les enfants innus perdent leur langue. Son projet a pris forme et Françoise a promis à sa mère : « Un jour maman, c'est moi qui vais ouvrir le premier service de garde en milieu familial dans notre communauté. Mon service de garde va être reconnu au ministère comme ceux des milieux familiaux de Sept-Îles ».

Dès l'adolescence, Françoise a commencé à acquérir de l'expérience dans son domaine, tout en gagnant de l'argent de poche en gardant ses petit(e)s cousin(e)s. Après le secondaire, elle a travaillé en tant qu'animatrice

*« Le temps fait bien les choses.
Des fois, ce n'est pas le bon timing,
il y a des embûches... Il ne faut
pas se décourager ».*



Communauté : Uashat mak Mani-Utenam (Innu)
Secteur : Services de garderie



pour la maison des jeunes de sa communauté. Puis, à l'été 2004, Françoise a appris qu'un AEC en technique d'éducation à l'enfance se donnerait à l'automne et a tout de suite saisi l'opportunité : « J'avais la chance d'accomplir mon rêve », dit-elle. Elle a donc fait le choix d'interrompre son travail et de retourner sur les bancs d'école.

« J'ai complété mon cours avec succès en hiver 2005 et j'ai pu obtenir une place en tant qu'éducatrice attitrée au groupe des 18 mois à 24 mois au CPE Kanitautshinaushith. Après deux années d'expérience, j'ai décidé de poursuivre mes études en comptabilité, car je désirais vraiment atteindre mon but, qui était de lancer ma propre entreprise », révèle-t-elle.

En 2014, le Service de garde Nishkiss ouvrait officiellement ses portes. Même si le parcours de Françoise n'a pas été de tout repos et qu'elle a dû faire preuve d'énormément de persévérance, aujourd'hui, Françoise se sent privilégiée de pouvoir travailler chaque jour en faisant « le plus beau métier du monde ».



CONTACT :

1021@globetrotter.net

1021 rue Atamu, Uashat (Québec) G4R 0A5



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Kateri Mckenzie

Massothérapeute
Uashat mak Mani-Utenam



Kateri est une entrepreneure innue de Uashat mak Mani-Utenam. Elle offre des soins de massothérapie depuis 2001 et a démarré sa propre entreprise en 2012 afin de mieux concilier travail et famille après la naissance de son fils. Dévouée au bien-être de ses clients, elle est fière d'offrir des soins de qualité égale sinon supérieure à tous les autres salons de la région. Kateri n'a pas peur de travailler fort pour atteindre ses objectifs et réaliser ses rêves. Parallèlement à ses activités entrepreneuriales, elle poursuit des études universitaires à l'Université du Québec à Chicoutimi. Bientôt, elle sera bachelière en administration des affaires, un autre de ses rêves.

« *Sois ton propre modèle.* »



Katerimckenzie.com



Communauté : Uashat mak Mani-Utenam (Innu)
Secteur : Santé et beauté



Formée à l'Institut Kiné-Concept ainsi qu'au centre de formation Guijek, Kateri Mckenzie offre des soins en massothérapie depuis 2001. Elle est membre de la Fédération québécoise des massothérapeutes.

Elle participe à plusieurs événements et rassemblements communautaires. De plus, plusieurs entreprises et organisations ont recours à ses services pour des massages sur chaise destinés aux employés.

« *Minuenimun mak tshiam-inniun* »
« *Pour le corps et l'esprit* »



CONTACT :

Katerimckenzie@hotmail.com

227, Uneniss Mani-Utenam, Québec, G4R 4K2



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Marie-Cecile Nottaway



Fondatrice et Chef de Wawatay Catering, un service traiteur
Kitigan Zibi

Permettez-moi de me présenter. Je m'appelle Marie-Cécile Kakgoosh Nottaway-Wawatie, mais tout le monde m'appelle Cezin. Je suis d'origine algonquienne. Je suis née à Lac-Rapide, mais j'ai été élevée dans le Parc de la Vérendrye, au Québec. Je viens d'une longue et forte lignée de femmes des Premières Nations qui ont toutes contribué à faire de moi la femme fière et vaillante que je suis devenue.

Wawatie ou WAWATAY signifie « aurore boréale ». Il est dit que les différentes couleurs des aurores boréales sont les esprits de nos ancêtres qui continuent de nous guider depuis le monde des esprits. J'ai donc nommé ma compagnie Traiteur Wawatay en l'honneur de mes ancêtres.

Après avoir reçu mon diplôme de « Chef cuisinière et gestion culinaire » du Collège Algonquin en 2005, je me suis établie avec ma famille dans la communauté de Kitigan Zibi.

« Visez haut et travaillez fort. Soyez un modèle pour les jeunes. Et n'oubliez jamais d'où vous venez. »



Wawataycatering.com



Communauté : Lac-Rapide (Algonquienne)
Secteur : Restauration



Marie-Cécile est propriétaire de *Wawatay Catering*, un service de traiteur offrant des mets contemporains et traditionnels algonquins. Mère de deux enfants, Ryder (16 ans) et Quill (11 ans), elle veut montrer aux jeunes femmes autochtones que même si ce n'est pas facile de démarrer et gérer sa propre entreprise tout en conciliant vie de famille et travail, non seulement c'est possible, mais ça en vaut grandement la peine! Engagée, elle participe à plusieurs initiatives pour promouvoir les valeurs entrepreneuriales et transmettre son goût de réussir, en particulier aux jeunes autochtones qui vivent des difficultés. D'ailleurs, elle est fière que son entreprise lui permette d'offrir un emploi à plusieurs jeunes de sa communauté. Marie-Cécile s'est méritée plusieurs prix au fil des ans, et elle a même été choisie pour une campagne publicitaire par la Fondation Michaëlle Jean.

Mon style culinaire est inspiré des recettes simples de ma *kokom* fusionnées à une cuisine moderne et une présentation inspirée de la culture des Premières Nations. Que ce soit pour un événement corporatif ou résidentiel, pour un dîner, un souper ou une pause santé, notre service de traiteur saura plaire à tous les goûts. Nous répondons aussi bien à une demande intime de 15 personnes qu'à un banquet de 250 invités ou plus.



CONTACT :

wawataycatering@gmail.com

13 Wanaki, Maniwaki (Québec) J9E 3G9



UN SERVICE DE



CDEPNQL

COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS
DU QUÉBEC ET DU LABRADOR

Soutien à l'entrepreneuriat



Soutien à l'entrepreneuriat

Table des matières

La CDEPNQL et nos services	33
Service Femmes d’Affaires : Valoriser le leadership économique des femmes autochtones	34
Inscription pour l’accompagnement Femmes d’Affaires	39
Validation de l’idée de projet.....	41

La CDEPNQL et nos services

Notre mission

La CDEPNQL, en concertation avec l'ensemble des parties prenantes du milieu et dans le respect des cultures et de l'autonomie locale des communautés, a pour mission de représenter, de promouvoir, de soutenir et de défendre les intérêts des Premières Nations du Québec et du Labrador en matière de développement socioéconomique, contribuant à leur essor.

Nos mandats

Information

- Favoriser l'échange d'information et le partage d'expertise entre les agents de développement économique communautaire (ADEC).

Formation

- Favoriser le développement des compétences des ADEC;
- Soutenir les membres;
- Offrir un soutien technique aux ADEC dans la réalisation de leurs mandats.

Représentation

- Représenter les intérêts des ADEC, notamment auprès des instances gouvernementales et des Chefs de l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador.

Recherche et développement

- Développer de nouveaux outils de travail et de nouveaux services pouvant répondre aux besoins des ADEC et des entrepreneurs.

Nos services

Sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse

- Présentation d'ateliers de sensibilisation et accompagnement de jeunes entrepreneurs de 15 à 35 ans.

Femmes d'affaires

- Appui à l'entrepreneuriat féminin en identifiant les obstacles et défis propres aux femmes en affaires et offre d'accompagnement.

Fiscalité Premières Nations

- Vulgarisation des différentes notions fiscales et jugements ayant des impacts pour les entrepreneurs, interventions auprès de l'Agence du Revenu du Canada et de Revenu Québec.

Conseil technique en entrepreneuriat

- Services-conseils techniques et financiers de première ligne destinés aux entrepreneurs, ADEC et organisations autochtones.

Événements

- Organisation de journées-conférences.

COORDONNÉES

Pour toute question, n'hésitez pas à communiquer avec l'équipe de la CDEPNQL :

265, Place Chef Michel Laveau, bureau 200,
Wendake (Québec) G0A 4V0

Tél. : 418 843-1488

Télec. : 418 843-6672

Suivez-nous !



cdepnql.org

Secrétariat
aux affaires
autochtones

Québec 

Canada 



Service Femmes d'Affaires : Valoriser le leadership économique des femmes autochtones



- ✓ Service gratuit pour les femmes autochtones et les communautés;
- ✓ Organisation de tables de travail et d'ateliers sur communauté pour mobiliser les femmes entrepreneures et pour soutenir les communautés qui veulent valoriser le leadership économique des femmes;
- ✓ Soutien et conseil à toutes les étapes du processus entrepreneurial : idéation, démarrage, opérations/expansion, transfert d'entreprise.

Exemples d'étapes dans lesquelles nous pouvons vous accompagner :

- Développement de l'idée d'affaires;
- Rédaction du plan d'affaires;
- Recherche de financement;
- Prévisions financières;
- Développement de partenariats.

VOTRE INSCRIPTION À NOS SERVICES VOUS DONNE ÉGALEMENT :

- ✓ Accès aux ressources documentaires et informationnelles de la CDEPNQL;
- ✓ Possibilité d'aide financière pour assister à des formations et événements de réseautage en entrepreneuriat¹;
- ✓ Accès gratuit aux services de base de la CDEPNQL en fiscalité et comptabilité;
- ✓ Promotion de l'entreprise dans nos réseaux;
- ✓ Selon la clientèle dont vous faites partie, des avantages additionnels pourraient vous être offerts.

Pour plus d'information, veuillez communiquer avec nous
COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE
DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC ET DU LABRADOR
265, Place Chef Michel Laveau, bureau 200, Wendake (Québec) GOA 4V0
T : 418 843-1488 | info@cdepnql.org

¹ Varie selon les demandes reçues et le budget disponible.

Service Femmes d’Affaires

Soutien et sensibilisation à l’entrepreneuriat

Le service Femmes d’Affaires vise à développer la culture entrepreneuriale des femmes autochtones pour mener à la création et au développement d’entreprises sur et hors communauté. Le service permet d’une part de donner des ateliers de sensibilisation à l’entrepreneuriat et d’autre part, d’accompagner les femmes autochtones.

La CDEPNQL offre des services adaptés spécifiquement aux femmes des Premières Nations depuis mars 2014.

Services offerts aux membres des Premières Nations (tous les services sont offerts gratuitement, sur et hors-communauté, en français et en anglais) :

- Soutien et conseil au prédémarrage, démarrage et développement d’entreprises, notamment sous forme d’accompagnement;
- Ateliers, conférences et présentations sur l’entrepreneuriat.

Soutien et conseil au prédémarrage, démarrage et développement d’entreprises

Vous avez un projet d’affaires mais vous ne savez pas par où commencer? Ou encore, vous aimeriez vous lancer en affaires, mais vous avez de la difficulté à définir votre projet? Vous êtes déjà en démarrage d’entreprise, mais vous aimeriez discuter des prochaines étapes et des ressources disponibles?

Communiquez avec notre conseiller femmes d’affaires pour prendre rendez-vous, afin de discuter de votre projet et d’en connaître davantage sur l’accompagnement et les services offerts par la CDEPNQL.

L’accompagnement, c’est quoi?

L’accompagnement permet de soutenir et de conseiller l’entrepreneur(e) à toutes les étapes de son parcours entrepreneurial. Le soutien offert varie en fonction des besoins et objectifs de chaque entrepreneur.



Ateliers, conférences et présentations sur l’entrepreneuriat

ATELIER Moi, entrepreneur? Pourquoi pas?

Permet aux participants de se familiariser avec divers aspects de l’entrepreneuriat, avec ce que c’est qu’être entrepreneur et les amener à considérer l’entrepreneuriat comme choix de carrière potentiel.

ATELIER Maintenant, passer à l’action!

Permet aux participants de comprendre les étapes générales de démarrage d’entreprise et les inspirer à passer à l’action.

ATELIER Le plan d’affaires, le meilleur outil pour se lancer!

Permet aux participants de se familiariser avec le plan d’affaires.

CONFÉRENCE d’un entrepreneur

Cet atelier consiste à accueillir un entrepreneur des Premières Nations, afin qu’il ou elle partage sa passion, son parcours et ses expériences. Les participants sont invités à préparer des questions à l’avance pour faciliter les échanges.

PRÉSENTATION des ressources disponibles pour les entrepreneurs des Premières Nations et des services offerts par la CDEPNQL

Dresse un portrait des ressources financières et techniques disponibles aux entrepreneurs des Premières Nations.

Soutien aux initiatives entrepreneuriales communautaires

La CDEPNQL peut offrir un soutien technique et financier dans l'organisation d'activités visant à promouvoir l'entrepreneuriat chez les membres des Premières Nations. Le soutien de la CDEPNQL est alloué en fonction des demandes reçues et des ressources disponibles, qui sont évaluées au cas par cas.

Exemples d'initiatives entrepreneuriales qui peuvent être organisées et soutenues :

- Visites d'entreprises et d'entrepreneurs de la communauté;
- Participation de groupes d'étudiants à des événements visant à développer leurs compétences entrepreneuriales.

Comme nous l'avons évoqué précédemment, la CDEPNQL est la seule structure au Québec qui propose une initiative spécifique aux femmes des Premières Nations et qui les accompagne vers l'autonomie économique. C'est pour cette raison que les femmes élues font appel à la CDEPNQL pour organiser des rencontres avec les femmes des communautés des Premières Nations.

L'objectif de ces rencontres est de mobiliser les femmes et les parties intéressées en vue de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies pour diversifier et élargir les débouchés économiques et d'affaires offerts aux femmes.

À travers les présentations, nous abordons des sujets comme l'opportunité d'affaires, le financement, le marché, le lieu où établir le commerce, etc. Nous prenons également du temps pour faciliter les liens entre les entrepreneures et les ressources qui sont disponibles sur place.

La CDEPNQL salue le travail engagé et l'initiative des femmes élues des Premières Nations en vue de soutenir et encourager l'entrepreneuriat féminin.

La CDEPNQL poursuit le déploiement du Service Femmes d'Affaires. Nous invitons donc les communautés et les femmes intéressées à nous contacter pour établir ou poursuivre des collaborations.

Soutien aux communautés, aux femmes élues et aux entrepreneures pour la mise en valeur du leadership économique des femmes

En collaboration avec les communautés, nous organisons :

- Tables de travail pour mobiliser et concerter les femmes sur l'entrepreneuriat;
- Conférences de femmes entrepreneures inspirantes;
- Ateliers de groupe pour mieux comprendre l'entrepreneuriat et les différentes étapes pour lancer son entreprise;
- Rencontres individuelles pour soutenir les femmes entrepreneures dans chacune des étapes de leurs projets.

Pour les entrepreneures :

- Soutien technique pour toute les étapes du processus entrepreneurial que ce soit trouver une opportunité, valider un projet, trouver du financement, offrir du soutien pour le bon fonctionnement d'une entreprise, développement d'un projet d'expansion, etc.

Pour les élues :

- Recherche et documentation pour alimenter vos réflexions sur le développement économique;
- Soutien technique et stratégique pour vos démarches dans des projets en lien avec le développement économique.



Ouvrir un dossier d'accompagnement avec nous

**Documents disponibles :
www.cdepnql.org**



Documents disponibles : www.cdepnql.org



femmes D'AFFAIRES
BUSINESS women



INSCRIPTION POUR L'ACCOMPAGNEMENT FEMMES D'AFFAIRES PAR LA COMMISSION DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS DU QUÉBEC ET DU LABRADOR (CDEPNQL)

INFORMATIONS PERSONNELLES

Prénom et nom :

Date de naissance : jj / mm / année

Communauté :

Adresse (domicile) :

Numéro de téléphone : Adresse courriel :

ENTREPRISE

Noms des actionnaires et des dirigeants de l'entreprise

Nom de l'entreprise :

Adresse :

Date du début du suivi : jj / mm / année

Date d'immatriculation de l'entreprise et numéro (REQ) (s'il y a lieu) : jj / mm / année

Numéro de téléphone : Adresse courriel :

Genre d'entreprise/type d'activités

Documents disponibles : www.cdepnql.org

J'aimerais principalement du soutien dans les domaines suivants :

- | | |
|---|---|
| ☐ Démarches générales de création d'entreprise | ☐ Outils de gestion |
| ☐ Développement de l'idée d'affaires | ☐ Plan d'affaires |
| ☐ Validation du projet | ☐ Recherche de financement |
| ☐ Inscription au REQ | ☐ Autres : _____ |

Modalités d'inscription

Je comprends que les services offerts par la CDEPNQL aux entrepreneures sont gratuits et dans cette optique, je m'engage à faire preuve de bonne foi et à faire tout en mon pouvoir en vue de concrétiser mon projet d'entreprise. Je m'engage également à informer la CDEPNQL si pour quelque raison que ce soit, je choisis de mettre fin à mon projet d'entreprise. Dans le cas où je ne donnerais pas suite aux tentatives de la CDEPNQL de communiquer avec moi pendant deux mois consécutifs, je comprends que mon inscription à l'accompagnement sera considérée comme terminée et que je n'aurai plus accès aux avantages que cela comportait.

Je comprends que le soutien aux entrepreneures est financé par le gouvernement du Canada (Condition Féminine Canada) et, qu'à ce titre, les informations précédentes peuvent être transmises au gouvernement du Canada.

Je donne la permission à la CDEPNQL d'utiliser mon nom et ma photo à des fins non commerciales, afin notamment de promouvoir l'entrepreneuriat chez les femmes.

Je comprends que les modalités d'accompagnement ainsi que les avantages accordés aux entrepreneures accompagnées peuvent être modifiés à tout moment et sans préavis.

L'inscription à l'accompagnement ainsi que les avantages qui y sont associés sont valides pour une période d'un (1) an après l'enregistrement de l'entreprise au Registraire des entreprises du Québec (REQ). Cependant, il y a possibilité de rallonger cette période d'accompagnement au besoin, après évaluation au cas par cas.

Signature : _____ Date : jj / mm / année

INFORMATION

Emmanuel Bertrand-Gauvin
Conseiller Femmes d'Affaires

T. 418 843-1488, poste 1227 | ebertrand-gauvin@cdepnql.org

265, Place Chef Michel Laveau, bureau 200, Wendake (Qc) G0A 4V0
T : 418 843-1488 | cdepnql.org



femmes D'AFFAIRES
BUSINESS women



VALIDATION DE L'IDÉE DE PROJET

Nom de l'entreprise :

Promoteur du projet :

Âge :

Coordonnées du promoteur :

Adresse :

Numéro de téléphone :

Adresse courriel :

Date :

Documents disponibles : www.cdepnql.org

1. LE(S) PROMOTEUR(S)

Qui êtes-vous? (expériences de travail, compétences, diplômes, etc.)

Pourquoi est-ce que vous désirez vous lancer en affaires? Quelles sont vos motivations?

Qu'est-ce que vous êtes prêt à investir et à risquer pour votre projet? (en argent, en temps, en stress, impacts sur votre vie sociale)

Êtes-vous soutenu par des conseillers ou des experts dans votre secteur? (mentor, CLD, CJE, SADC,...) _____

2. LE PROJET D'ENTREPRISE

En quelques lignes, décrivez votre projet d'entreprise. Quelle est votre idée de départ? Quels sont les principaux produits ou services que vous allez vendre?

À quel besoin observé ou pressenti répond votre projet?

Quelle forme juridique envisagez-vous? (entreprise individuelle, société en nom collectif, société par actions, coopérative...)

Où sera située votre entreprise? Pourquoi?

Documents disponibles : www.cdepnql.org**3. L'ANALYSE DE FAISABILITÉ**

Forces de votre entreprise	Faiblesses de votre entreprise
Opportunités du marché	Menaces du marché (contraintes)

À qui allez-vous vendre vos produits ou services? (clients/marché cible)

Combien seraient-ils prêts à payer pour vos produits ou services? (prix)

Comment vos produits ou services se démarquent-ils de ceux de vos concurrents?

Comment allez-vous faire la promotion de vos produits ou services?

4. FINANCEMENT

Combien d'argent est-ce que vous aurez besoin pour démarrer votre entreprise?
(coûts initiaux) _____

Quel montant avez-vous déjà mis de côté pour votre projet? Combien d'argent vous
manque-t-il? _____

Quels sont les coûts liés à la fabrication de votre produit ou à la prestation de votre
service? (coûts récurrents)

Où vous procurerez-vous les ressources financières nécessaires pour démarrer votre
entreprise?

Combien de revenus espérez-vous dégager de votre entreprise?

5. PROCHAINES ÉTAPES ET VISION FUTURE

Quand est-ce que vous espérez démarrer votre entreprise?

Où est-ce que vous voyez votre entreprise dans 1 an? Dans 5 ans?

Quelles sont les prochaines étapes pour réaliser votre projet?



Guide de rédaction de plan d'affaires



Guide de rédaction de plan d'affaires

Table des matières

Utilité du plan d'affaires	49
Lettre de présentation	49
Sommaire exécutif.....	49
Le projet	49
Historique	49
Description	50
Mission	50
Vision	50
Objectifs.....	50
Valeurs	51
Calendrier de réalisation.....	51
Le(s) promoteur(s).....	51
Présentation du (des) promoteur(s)	51
Répartition des tâches et responsabilités.....	51
Ressources externes	51

Structure juridique et organisationnelle.....	52
Forme juridique et répartition de la propriété.....	52
Convention d'affaires	52
Structure organisationnelle	52
Apport des promoteurs	52
Analyse du marché	53
Secteur d'activité de l'entreprise.....	53
Caractéristiques	53
Évolution et tendances	53
Environnement général.....	53
Marché cible	54
Profil	54
Habitudes d'achat	54
Marché potentiel	54
Étude de marché	55
Analyse de la concurrence.....	55
Avantage(s) concurrentiel(s)	56
Ressources.....	56
Plan marketing.....	56
Présentation du produit/service	56
Positionnement.....	57
Service après-vente	57
Stratégie de prix	57

Stratégie de distribution	57
Stratégie de publicité et communication	57
Prévision des ventes	58
Plan des opérations.....	58
Immobilisations nécessaires.....	58
Localisation et aménagement des lieux	58
Approvisionnement.....	58
Description des processus.....	58
Capacité de production	58
Plan des ressources humaines	58
Description des besoins	58
Description des tâches.....	59
Politique de rémunération.....	59
Plan financier.....	60
Coût et financement du projet	60
Flux de trésorerie prévisionnel.....	60
États financiers prévisionnels.....	60
Bilan d'ouverture	60
Bilan prévisionnel.....	60
État des résultats prévisionnels.....	60
Hypothèses de travail	61
Analyse des prévisions financières	61
Annexes	61
Bibliographie.....	61

Utilité du plan d'affaires

Le plan d'affaires est un outil qui a quatre (4) fonctions principales :

- Structurer
- Valider
- Planifier
- Vendre

Avant toute chose, le plan d'affaires vous amène à structurer votre idée de projet pour être capable de le mettre par écrit. À travers ce processus, vous serez amené à détailler chaque aspect de votre projet de manière claire et concise.

Par la suite, vous aurez à démontrer que votre projet est viable. À travers cet exercice, vous serez amené à le confronter à diverses données et informations que vous aurez recueillies qui vous permettront de valider s'il tient la route.

Ensuite, vous devrez planifier chacun des aspects de votre projet afin de démontrer qu'il est réalisable et que vous savez quoi faire pour le mener à bon port. Votre plan d'affaires sera donc votre plan de match pour les prochaines années.

Finalement, vous devez faire la démonstration que votre projet est un bon investissement pour le bailleur de fonds et qu'il est cohérent avec ses critères d'investissement.

Il ne faut donc pas voir le plan d'affaires uniquement comme un document obligatoire à déposer pour obtenir du financement. C'est réellement un outil de travail qui va vous permettre de cheminer dans la réalisation de votre projet. Il faut également avoir des attentes réalistes en abordant celui-ci : selon le type de projet, la rédaction d'un plan d'affaires pourrait vous demander jusqu'à 200 heures de travail.¹

Note :

Selon la taille et la nature du projet, il est possible que certaines sections soient moins pertinentes.

Lettre de présentation

La lettre de présentation sert à personnaliser votre argument de vente pour chacun des bailleurs de fonds. Elle vous donne l'occasion de démontrer comment votre projet répond aux objectifs spécifiques de chacun.

Sommaire exécutif

Le sommaire exécutif sert à faire ressortir les informations clefs de votre projet. Le but de cette section est de donner le goût au lecteur de lire le document au complet, en plus de lui fournir l'essentiel de l'information en un seul endroit. Cette section doit être rédigée à la toute fin, une fois que votre plan d'affaires est complété. En général, on y retrouve les informations suivantes :

- Présentation du produit/service
- Principales prévisions financières
 - Chiffre d'affaires prévu
 - Seuil de rentabilité et moment auquel il sera atteint
- Brève présentation du marché visé
- Brève présentation des forces des promoteurs
- Localisation
- Coût du projet
- Date de démarrage

Le projet

Historique

Vous devez ici présenter la genèse de votre projet. Le but est de répondre aux questions suivantes :

- Quel est le besoin que votre produit/service vient combler et comment l'avez-vous identifié?
- Comment en êtes-vous venus à développer votre produit/service?

Dans cette section, n'hésitez pas à décrire de quelle manière votre projet aborde des enjeux qui sont présents dans votre communauté ou chez les Premières Nations en général. Cet aspect est presque toujours une préoccupation pour les organismes subventionnaires et plusieurs institutions financières.

¹ Selon Entrepreneuriat Laval

Description

Maintenant que vous avez présenté le besoin que vous venez combler, il est temps de présenter votre produit/service en expliquant de quelle manière il vient répondre à celui-ci. Il faut garder en tête que vous allez présenter votre produit/service en détail dans la section « Plan marketing ». Il faut donc éviter ici de trop entrer dans les détails pour ne pas se répéter plus loin. En général, on présente l'information suivante :

- Nom du produit/service
- Utilité
- Particularités
- Clientèle visée
- Localisation

Mission

La mission est en quelque sorte la raison d'être de l'entreprise. Vous devez donc présenter en deux ou trois phrases ce que fera votre entreprise.

Exemples :

Salon de coiffure

Offrir des services capillaires de qualité aux hommes et femmes de tous âges de la ville de Québec.

Entreprise de maisons préfabriquées

Simplifier l'accès à la propriété pour tous les Canadiens en offrant des services d'habitations clefs en main.

Elle doit répondre aux questions suivantes :

- Quoi?
- Pourquoi?
- Pour qui?
- Comment?
- Où?

La mission est également une bonne opportunité pour faire valoir aux bailleurs de fonds de quelle manière votre projet est structurant pour les populations autochtones et comment il contribue à leur rayonnement.

Vision

La vision présente ce que votre entreprise aspire à devenir. Elle sert à guider vos actions et celles de vos employés vers un but commun.

Exemples :

Entreprise de fabrication de chaise

Être le leader de notre industrie en termes de part de marchés.

Entreprise de nettoyage après sinistre

Être reconnu comme la référence numéro 1 des Québécois pour le nettoyage après sinistre.

Objectifs

Les objectifs sont en lien avec votre vision. La vision est souvent un énoncé général. Les objectifs sont des buts concrets à atteindre pour réaliser votre vision. Ils permettent de mesurer votre avancement. Un bon objectif doit remplir les critères suivants :

Spécifique

Facilement identifiable.

Mesurable

On doit être capable de le quantifier.

Acceptable

En accord avec les valeurs de l'entreprise.

Réaliste

Bien qu'un objectif doive présenter un défi, il doit rester raisonnablement atteignable.

Temporellement défini

Un objectif de temps doit être fixé.

Exemples :

Entreprise de fabrication de chaise

Détenir 30 % des parts de marché de la vente de chaise au détail au Québec d'ici cinq (5) ans.

Entreprise de nettoyage après sinistre

Être identifié comme principale entreprise de nettoyage après-sinistre dans le sondage « Option consommateur » dans la ville de Sherbrooke d'ici trois (3) ans.

Valeurs

Elles servent à guider les actions et décisions de l'entreprise.

Exemples de valeurs : partage, communication, respect de l'environnement, travail d'équipe, innovation, équité, etc.

Cette section peut sembler moins importante, mais ce peut être une bonne occasion de mettre en valeur un aspect social ou environnemental particulier de votre projet.

Calendrier de réalisation

Cette section permet de présenter les différentes étapes de réalisation de votre projet et identifier celles qui sont déjà réalisées, celles en cours et celles à venir. Cela permet au lecteur de savoir où vous êtes rendu concrètement et que vous savez quoi faire pour la suite.

Le(s) promoteur(s)

Présentation du (des) promoteur(s)

C'est dans cette section que vous devez présenter les promoteurs du projet. Le principal objectif de cette section est de démontrer au lecteur qu'ils ont ce qu'il faut pour mener le projet à bien.

Pour chaque promoteur, son curriculum vitae doit être en annexe. Dans le corps du texte, vous devez expliquer en quoi les expériences et formations présentées vont être utiles au projet. En général, on recherche trois (3) types de compétences :

Compétences spécifiques au projet

Ce sont les compétences techniques propres à la nature du projet. Par exemple, si vous ouvrez une boulangerie, vous devez savoir faire du pain.

Compétences en gestion

Ce sont les compétences qui vont vous permettre de bien gérer votre projet. Par exemple : comptabilité, gestion du personnel, gestion des stocks, gestion de ventes, etc.

Compétences entrepreneuriales

Ce sont les compétences personnelles et interpersonnelles qui vont vous aider à réaliser votre projet. Par exemple : gestion des priorités, gestion des risques, capacité à déléguer, débrouillardise, capacité de travailler en équipe, etc.

S'il y a plusieurs promoteurs, vous devez démontrer en quoi les compétences de chacun sont complémentaires.

Répartition des tâches et responsabilités

C'est ici que vous devez indiquer qui sera responsable de chacun des aspects clefs de votre projet. Si vous êtes le seul promoteur, il se peut que vous ne soyez pas en mesure de prendre en charge chacun des aspects de votre projet. Il faudra alors indiquer comment vous ferez pour pallier à ce manque.

Voici des exemples de tâches et responsabilité auxquelles il faut penser :

- Responsable des ventes
- Responsable de la production
- Responsable de la gestion financière
- Responsable de la gestion du personnel
- Etc.

Ressources externes

Suite à la présentation des promoteurs et de la répartition des tâches et responsabilités, il est fort probable que vous réalisiez qu'il vous manque certaines compétences pour réaliser votre projet. C'est ici que vous devez identifier les personnes-ressources sur lesquelles vous pourrez compter pour vous épauler. Cela montre au lecteur que vous savez bien vous entourer et que vous savez déjà à qui faire appel en cas de besoin. Il est rassurant pour lui de voir que vous êtes conscient de vos lacunes et que vous savez comment y remédier. Les exemples les plus communs de ressources externes sont : avocat, comptable, fiscaliste, conseiller en communication, etc.

Structure juridique et organisationnelle

Forme juridique et répartition de la propriété

C'est ici que vous devez indiquer sous quelle forme juridique sera enregistrée votre entreprise. Cette décision va avoir des impacts légaux et fiscaux pour vous et votre entreprise. Il est donc prudent de consulter un spécialiste avant de prendre une décision. Voici un lien qui présente dans l'ensemble les différentes formes d'entreprises :

FR : https://www.sajeenaffaires.org/documents/immigraffaires/Page23_Formes-juridiques.pdf

EN : <https://canadabusiness.ca/starting/before-starting-your-business/corporation-partnership-or-sole-proprietorship/>

Si vous êtes plusieurs promoteurs, c'est ici que vous indiquez de quelle façon la propriété est répartie. Il est important de spécifier dans quelles proportions l'entreprise sera sous propriété autochtone.

À titre d'information, pour avoir accès à 100 % du financement disponible pour les deux (2) principaux programmes destinés aux Autochtones, le promoteur autochtone doit conserver plus de 50 % de la propriété de l'entreprise et détenir le contrôle effectif. Pour le programme provincial, si le promoteur autochtone n'est pas majoritairement propriétaire de l'entreprise, l'aide financière ne correspondra pas au montant demandé, mais à un pourcentage du montant demandé égal à la part de l'entreprise sous propriété autochtone. Par exemple, avec 15 % de parts sous propriété autochtone, 15 % du montant demandé dans le montage financier serait octroyé. Pour le programme fédéral, si la propriété de l'entreprise n'est pas majoritairement autochtone, aucune aide ne sera accordée.

Convention d'affaires

Lorsque vous êtes plusieurs promoteurs, il est important qu'il y ait une entente écrite qui stipule le fonctionnement de l'entreprise. Cela permet d'avoir des règles claires d'établies si jamais il venait à y avoir de la mésentente. Les points à aborder sont, entre autres :

- Répartition des bénéfices
- Processus de sortie d'un des promoteurs
- Prise de décisions
- Décès d'un promoteur,
- etc.

Il est fortement recommandé de consulter un avocat ou un notaire pour la rédaction d'une telle entente. Cette entente n'a pas besoin d'être incluse dans le plan d'affaires, mais vous devez vous assurer qu'elle existe et en résumer les grandes lignes.

Structure organisationnelle

Si vous êtes plusieurs promoteurs, c'est ici que vous présentez la structure organisationnelle de l'entreprise. Vous devez donc présenter qui occupe quel poste ainsi que les liens hiérarchiques.

Apport des promoteurs

Vous devez présenter ici l'apport de chacun des promoteurs au projet. Cela démontre le sérieux de la démarche ainsi que la conviction que vous avez que votre projet va réussir. Avant de demander à un bailleur de fonds de prendre un risque en investissant dans votre projet vous devez démontrer que vous êtes prêt à faire de même. L'apport du promoteur peut se faire soit en argent, en transfert d'actifs ou en expertise. Vous pouvez également présenter l'apport en temps de chacun.

Analyse du marché

Secteur d'activité de l'entreprise

C'est ici que vous devez présenter le secteur d'activité dans lequel votre entreprise va évoluer. Par exemple : agriculture, restauration, commerce de détail, vente en ligne, transformation du bois, etc.

- Vous devez répondre à différentes interrogations que le lecteur pourrait avoir :
- Comment évolue ce secteur depuis les dernières années?
- Quelles sont ses principales caractéristiques?
- Quelles sont les prévisions pour les années futures?

Tenez pour acquis que le lecteur n'a aucune connaissance de votre secteur d'activités.

Il est particulièrement important pour l'ensemble de la section « Analyse du marché » de mettre la référence pour l'information et les données que vous présentez. Si le lecteur ne peut pas valider vos sources d'information, celle-ci n'a aucune valeur.

Caractéristiques

Évolution et tendances

Environnement général

Vous devez présenter ici l'environnement dans lequel votre entreprise va évoluer. Voici quelques questions auxquelles cette section devrait répondre :

- Dans quelle région va faire affaire l'entreprise?
- Quelles sont les caractéristiques de l'environnement qui pourraient venir l'influencer
- Quelles sont les opportunités?
- Quelles sont les menaces?
- Quel est le plan d'action pour réagir aux opportunités et menaces identifiés?

Pour vous aider dans votre analyse, vous pouvez utiliser l'outil l'acronyme PESTEL :

Politique
Économique
Social
Technologique
Environnement
Légal

Vous pouvez structurer votre analyse de la façon suivante :

	Caractéristiques	Opportunités	Plan d'action	Menaces	Plan d'action
Politique					
Économique					
Social					
Technologique					
Environnement					
Légal					

Tous les éléments n'ont pas nécessairement une incidence sur votre projet, mais vous devez traiter de ceux qui sont pertinents.

Marché cible

C'est dans cette section que vous devez présenter en détail qui va acheter votre produit/service. Vous devez aborder deux (2) points principaux : son profil et ses habitudes d'achat.

Profil

Vous devez présenter les caractéristiques propres à la clientèle que vous visez. Vous devez vous poser différentes questions selon que votre produit/service s'adresse aux particuliers ou à des organisations :

- Particulier
 - Âge?
 - Sexe?
 - Revenu?
 - Niveau de scolarité?
 - Etc.
- Organisation
 - Taille?
 - Secteur d'activité?
 - Nombre d'employés?
 - Etc.

Habitudes d'achat

C'est maintenant le temps d'analyser le comportement de votre client cible. Voici quelques exemples de questions auxquelles vous devriez répondre :

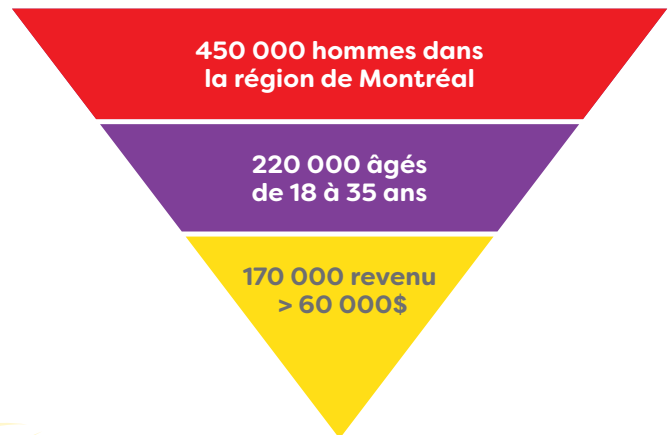
- Quelles sont ses motivations à acheter?
- Où achète-t-il?
- Quelles sont ses attentes face au produit/service?
 - Qualité
 - Prix
 - Service après-vente
 - Etc.
- À quelle fréquence achète-t-il?
- Combien dépense-t-il pour ce genre de produit/service?
- A-t-il un comportement d'achat impulsif ou raisonné?
- Comment se renseigne-t-il?
- Etc.

Marché potentiel

Grâce aux données recueillies, il faut maintenant quantifier en termes de ventes ce que représente votre marché potentiel. Par exemple, disons que votre clientèle cible a les caractéristiques suivantes et que vous vendez des rasoirs faits à la main dans la région de Montréal :

Sexe	Masculin
Âge	18 à 35 ans
Revenu annuel	Supérieur à 60 000 \$
Dépenses annuelles en outils de rasage	200 \$

Le marché potentiel pour votre produit se calculerait comme suit :



Segment	Nombre sur le territoire	Dépense annuelle moyenne	Dépenses totales du marché cible
Hommes âgés de 18 à 35 ans ayant un revenu supérieur à 60 000 \$	170 000	200 \$	34 000 000 \$

Une fois que vous avez quantifié le marché potentiel, vous devez estimer quelle proportion de ce marché vous comptez pouvoir vous approprier.

Par exemple, si vous estimez pouvoir conquérir 2 % du marché, votre chiffre d'affaires potentiel sera de 680 000 \$ (34 000 000 \$ x 2 %).

Si vous êtes déjà en affaires ou avez déjà identifié des clients potentiels, vous pouvez mettre une liste en annexe. Cela permet de démontrer au lecteur votre capacité à aller chercher votre clientèle.

Étude de marché

Pour donner de la crédibilité à votre plan d'affaires, vous devrez venir appuyer votre analyse du marché avec une étude. Selon l'ampleur, la nature de votre projet et la disponibilité des données, celle-ci peut prendre différentes formes :

- Étude de marché de source externe déjà disponible
- Sondage
- Plateforme de sociofinancement
- Étude de marché commandée

L'objectif ici est de convaincre le lecteur qu'il existe réellement une demande pour votre produit/service.

Analyse de la concurrence

Vous devez ici présenter vos concurrents. Ceux-ci se divisent en deux grandes catégories : les concurrents directs et les concurrents indirects. Les concurrents directs sont ceux qui offrent un produit/service similaire au vôtre. Les concurrents indirects sont ceux qui offrent un produit différent, mais qui répond au même besoin.

Vous devez répondre aux questions suivantes :

- Qui sont les concurrents?
- Quelles sont leurs forces?
- Quelles sont leurs faiblesses?
- Qui sont les plus menaçants?

Vous pouvez faire votre analyse de la façon suivante :

Concurrent	Forces	Faiblesses
Concurrent A		
Concurrent B		

Vous pouvez également positionner les concurrents en fonction de facteurs jugés importants pour la réussite d'une entreprise dans le secteur. Exemple :

Concurrent	Force de vente	Accessibilité	Service après-vente	Variété	Publicité
Concurrent A	3	1	5	3	2
Concurrent B	2	5	4	3	2

Dans cette analyse, il ne faut pas seulement se concentrer sur les concurrents présents physiquement. Il ne faut pas oublier de prendre en compte la concurrence en ligne, comme Amazon par exemple.

De plus, il faut essayer de quantifier quelle proportion des parts de marché chacun des concurrents détient.

Avantage(s) concurrentiel(s)

C'est dans cette section que vous devez présenter en quoi votre projet se distingue de la concurrence. L'avantage concurrentiel est en quelque sorte l'argument-choc qui va convaincre le lecteur que votre entreprise va réussir à se démarquer. Pour être efficace, un avantage concurrentiel doit être :

Unique

Votre entreprise est la seule à le posséder

Difficile à imiter

Si un concurrent peut facilement développer le même avantage que vous, votre avantage ne durera pas longtemps

Nettement supérieur

Pour réellement être efficace, votre avantage doit vous donner une nette longueur d'avance sur vos concurrents.

Un avantage concurrentiel peut prendre diverses formes :

- Un savoir-faire exclusif
- Une marque reconnue
- Un réseau de distribution efficace
- Un accès privilégié à certains marchés
- Etc.

Bref, vous devez être en mesure de démontrer pourquoi les gens feraient affaire avec vous plutôt qu'avec un concurrent.

Ressources

Voici quelques liens pour vous aider à démarrer dans votre recherche d'informations pour l'analyse de marché. Selon votre projet, d'autres sources d'informations peuvent exister. N'hésitez pas à prendre contact avec un conseiller à la CDEPNQL pour vous aider! :

FR :

<http://www.stat.gouv.qc.ca/>
<http://www.statcan.gc.ca/fra/debut>
<http://www.ressourcesentreprises.org/recherche-dinformation-de-marche/>
<https://www.icriq.com/fr>

EN :

http://www.stat.gouv.qc.ca/default_an.html
<http://www.statcan.gc.ca/eng/start>
<http://www.ressourcesentreprises.org/en/market-information-research/>
<https://www.icriq.com/en>

Plan marketing

Présentation du produit/service

C'est ici l'endroit pour présenter en détail votre produit/service. Vous l'avez déjà présenté de manière sommaire dans la description du projet. Il faut maintenant être plus spécifique. Voici quelques exemples de points à aborder selon qu'il s'agit d'un produit ou d'un service :

- Produit
 - Les différentes gammes de produits
 - La qualité
 - Le service après-vente
 - La durée de vie
 - Les caractéristiques techniques
 - Etc.
- Service
 - Description
 - Délais
 - Étapes de réalisations
 - Livrables
 - Etc.

Positionnement

Vous devez ici présenter de quelle manière votre produit/service se positionne par rapport à l'offre déjà disponible en fonction des caractéristiques importantes pour le client. C'est de cette façon que vous pourrez établir quelles caractéristiques de votre produit vous allez mettre de l'avant. Par exemple, si vous êtes un constructeur automobile et que vos véhicules sont luxueux, vous allez mettre de l'avant le luxe du produit et non son prix.

Service après-vente

Selon le type de produit/service que vous offrez, le service après-vente peut être une partie intégrale de celui-ci. Il est donc nécessaire d'aborder ce point en précisant les points suivants :

- Garantie offerte
- Soutien offert
- Sondage d'appréciation
- Etc.

Stratégie de prix

C'est dans cette section que vous devez présenter à quel prix sera vendu votre produit/service. Voici différents éléments à prendre en considération :

- De quelle manière avez-vous fixé vos prix?
 - Est-ce que le prix est fixé par le marché?
 - Êtes-vous en mesure de vendre à un prix qui vous permet de couvrir vos coûts?
- Avez-vous une tarification différente pour différents types de clients?
 - Ex. : Prix de gros vs prix au détail

C'est également dans cette section que vous devez élaborer les conditions et options de paiements offertes. Par exemple :

- Est-il possible de payer sur plusieurs versements?
- Allez-vous offrir des escomptes pour les clients qui paient rapidement?
- Prendrez-vous les cartes de crédit?

Stratégie de distribution

Il est maintenant temps de présenter de quelle manière votre produit/service sera accessible à votre clientèle. Plusieurs avenues sont possibles :

- Commerce en ligne
- Vente via votre propre boutique ou réseau de distribution
- Vente via des détaillants
- Vente via des distributeurs
- Etc.

Ici, il ne s'agit pas seulement de nommer votre stratégie, mais de développer et expliquer comment vous allez la mettre en branle.

Stratégie de publicité et communication

C'est dans cette section que vous devez expliquer quelle est votre stratégie pour faire connaître votre entreprise et votre produit/service. Si vous avez plusieurs types de clients, vous devez avoir une stratégie adaptée pour chacun. Il est important de fixer votre stratégie dans le temps et de présenter les coûts reliés. Voici quelques pistes de réflexion :

- Web et médias sociaux
 - Sur quelles plateformes allez-vous être présents?
 - Quelle sorte de contenu allez-vous produire?
- Publicité
 - Quel est le message que vous voulez véhiculer?
 - Quel média allez-vous utiliser? (télé, radio, web, dépliants, etc.)
 - Prévision des ventes
- Réseautage
 - À quels événements allez-vous participer?
 - Etc.

Prévision des ventes

Suite à l'élaboration de votre stratégie marketing, vous devez maintenant estimer quelles seront vos ventes en termes de quantité pour chacun de vos produits/services pour les trois (3) premières années d'exploitation de votre entreprise. Vous devez le faire sur une base mensuelle en prenant soin de justifier vos prévisions en présentant les hypothèses que vous avez utilisées. Ces prévisions devront être présentées en annexe et serviront à la réalisation de vos prévisions financières.

Plan des opérations

Immobilisations nécessaires

C'est ici que vous devez présenter les immobilisations dont vous aurez besoin pour votre projet. Par immobilisation, on entend tout ce qui va vous servir sur le long terme (plus d'un (1) an). Exemple : terrain, bâtiment, équipement, améliorations locatives, mobilier, etc.

Pour chaque élément important, vous devez donner une brève description et expliquer en quoi il sera utile pour votre entreprise. Vous devez également présenter le prix de chacun et inclure en annexe la soumission ou toute autre preuve du prix. Il faut aussi faire la distinction entre ce qui est à acheter et ce que vous possédez déjà.

Localisation et aménagement des lieux

Vous présentez ici où sera située votre entreprise en expliquant pourquoi vous avez choisi cet emplacement. S'il s'agit d'un local que vous comptez louer, vous devez donner le prix du loyer. De plus, si votre entreprise demande un aménagement spécifique des lieux vous devez fournir un plan des aménagements et les coûts qui sont reliés. À noter qu'il est possible d'obtenir du financement pour ces coûts.

Approvisionnement

Dans cette section, vous devez présenter les principaux achats que vous devrez faire pour produire votre produit ou fournir votre service. Par la suite, vous présentez les fournisseurs avec lesquels vous ferez affaire avec une liste de prix en annexe.

Description des processus

Vous devez ici présenter les principales étapes qui entrent dans la production de votre produit ou la prestation de votre service. Cette section est particulièrement pertinente si votre produit/service demande plusieurs étapes relativement complexes. Lorsqu'applicable, il faut également présenter les ressources nécessaires pour chacune des étapes.

Capacité de production

Votre capacité de production sera limitée en fonction de différents facteurs tels que les ressources disponibles, les équipements, le temps nécessaire, etc. Vous devez ici calculer quelle sera votre capacité de production ou de prestation de service maximale pour une année et le présenter sur une base mensuelle. Cela va également vous permettre de déterminer vos ventes maximales.

Plan des ressources humaines

Description des besoins

C'est dans cette section que vous devez faire l'éventail de vos besoins en personnel. La manière la plus simple est de procéder par poste. Voici les principales questions à se poser :

- De combien d'employés avez-vous besoin?
- Quelles compétences/formation doivent détenir vos employés?
- Quel genre d'expérience doivent-ils détenir?
- Allez-vous devoir offrir des formations spécifiques aux façons de faire de votre entreprise?
- La main-d'œuvre est-elle disponible dans votre région?

Description des tâches

Pour chacun des postes identifiées, vous devez élaborer la description de tâches.

Politique de rémunération

Vous devez maintenant quantifier le coût de vos besoins en main-d'œuvre. Pour ce faire, vous devez premièrement déterminer quelle sera la rémunération pour chaque type de poste que vous avez identifié. La rémunération proposée doit être en adéquation avec les exigences que vous avez établies et les salaires en vigueur sur le marché afin d'être capable de recruter du personnel de qualité.

Ensuite, vous devez estimer le coût de vos besoins en main-d'œuvre. Voici un exemple de gabarit pour vous aider :

Poste	Taux horaire	Heures par semaine	Semaines annuelles de travail	Sous-total	Avantages sociaux	Sous-total	Nbr d'employés	Total
Vendeur								
Directeur								
Total								

Pour vous donner une idée des salaires selon le type d'emploi, vous pouvez consulter le « Guide des salaires selon les professions au Québec » disponible sur le site d'Emploi Québec :

FR : http://www.emploi.quebec.gouv.qc.ca/uploads/tx_fceqpubform/00_int_guide-salaires-professions_2017.pdf

EN : En français seulement



Plan financier

C'est dans cette section que vous devez quantifier l'ensemble de votre plan d'affaires afin de pouvoir valider la rentabilité et la faisabilité de votre projet. Cette section est souvent celle avec laquelle les gens ont de la difficulté. N'hésitez pas à communiquer avec un conseiller à la CDEPNQL pour obtenir du soutien et des outils.

Coût et financement du projet

C'est dans cette section que vous devez présenter le total des coûts nécessaires à votre projet et la manière dont vous allez les financer. De manière générale, dans les coûts du projet, on retrouve les éléments suivants :

Inventaire de départ

C'est ce dont vous avez besoin pour commencer à produire ou à vendre.

Immobilisations

Vous les avez déjà identifiées dans le plan des opérations.

Fonds de roulement

C'est l'argent dont vous aurez besoin pour payer vos dépenses courantes avant que l'entreprise génère les liquidités suffisantes. Vous serez en mesure de l'estimer en établissant vos flux de trésorerie prévisionnels.

Frais de démarrage

Ce sont les dépenses que vous aurez à faire avant le lancement de votre entreprise (exemple : avance sur le loyer, frais juridiques, etc.).

La structure de financement doit couvrir l'ensemble des coûts de votre projet. Plusieurs sources de financement sont envisageables :

- Mise de fonds personnel
- Subvention
- Contribution de vos proches
- Emprunt auprès d'une institution financière
- Sociofinancement
- Etc.

Flux de trésorerie prévisionnel

Les flux de trésoreries prévisionnels sont les entrées et les sorties de fonds prévus pour les trois (3) premières années d'exploitation de votre projet. Vous devez présenter ces informations sur une base mensuelle. En plus d'être un des principaux documents demandés dans l'analyse d'une demande de financement, le flux de trésorerie vous permet de prévoir les besoins en liquidité de votre entreprise pour permettre d'assurer les opérations.

États financiers prévisionnels

Bilan d'ouverture

Le bilan est une photo de la situation financière de votre entreprise à un moment précis dans le temps. Il présente l'ensemble des actifs, passifs et capitaux propres de votre entreprise. Les actifs sont l'ensemble des avoirs de l'entreprise et ce qui lui est dû. Les passifs sont l'ensemble des obligations de l'entreprise, ses dettes. Les capitaux propres, eux, sont les ressources financières (hors dette) que possède l'entreprise (par exemple : les actions émises, les surplus générés et les apports des propriétaires).

Le bilan d'ouverture présente la situation financière avant le début des opérations.

Bilan prévisionnel

Le bilan prévisionnel présente la situation financière prévue de l'entreprise à la fin de chacune des trois (3) premières années d'exploitation.

État des résultats prévisionnels

L'état des résultats prévisionnels présente les revenus gagnés et les dépenses engagées prévus durant chacune des trois (3) premières années d'exploitation de l'entreprise. C'est grâce à lui qu'on peut juger de la performance de l'entreprise et de sa rentabilité.

Hypothèses de travail

Comme votre entreprise n'est pas encore en opération, la majeure partie de l'information présentée est basée sur des prévisions. Vous devez donc expliquer au lecteur selon quelles hypothèses ces prévisions sont établies et sur quelles données elles sont basées. Cette partie est primordiale pour que vos prévisions soient crédibles.

Analyse des prévisions financières

Dans cette section, vous devez faire l'analyse de vos prévisions financières afin de démontrer au lecteur la rentabilité de votre projet. Il se peut que vous en veniez à la conclusion que votre projet n'est pas rentable. Dans ce cas, vous devrez revoir votre plan d'affaires pour voir comment votre projet peut être amélioré afin d'atteindre la rentabilité.

Vous devez également comparer les ratios financiers importants de votre secteur d'activités à ceux de vos concurrents. Au-delà de la rentabilité, cela va vous permettre de voir comment vous performez et si vous avez les ressources financières nécessaires pour soutenir la concurrence.

Annexes

C'est dans cette section que vous venez intégrer les documents venant appuyer votre plan d'affaires :

- Curriculum Vitae
- Soumissions
- États financiers de la dernière année si votre entreprise est déjà en exploitation
- Bilan personnel (si exigé par le bailleur de fonds)
- Prévisions des ventes
- Tous autres documents pertinents

Bibliographie

Vous devez ici mettre les références de toutes les sources d'information que vous avez utilisée dans votre plan d'affaires. Cela permet au lecteur de valider par lui-même les informations que vous avez présentées.

Les ressources de cette section sont nombreuses et les programmes se transforment au fil du temps. C'est pourquoi la CDEPNQL souhaite vous rappeler que peu importe l'état d'avancement de vos projets, vous pouvez en tout temps nous contacter pour obtenir des conseils et notre soutien. Nous pouvons vous accompagner vers les différentes ressources et vous faire profiter des partenariats que nous développons depuis plusieurs années.

Organismes autochtones



Organismes autochtones

Table des matières

Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL).....	65
Commission de développement des ressources humaines des Premières Nations du Québec (CDRHPNQ).....	66
Canadian Council for Aboriginal Business (CCAB).....	66
Congrès des peuples autochtones (CAP) – Stratégie de formation pour les compétences et l’emploi destinée aux Autochtones	67
Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat.....	67
Corporation de développement économique montagnaise (CDEM).....	68
Corporation de développement économique Wabak Pimadizi (Lac Simon).....	68
Corporation Nikanik (Wemotaci)	69
Cree Nation Youth Council – Micro-Grant Opportunities Fund	69
Développement économique Opitciwan inc.....	70
Eeyou Economic Group / CFDC inc. – “Youth Strategy Program”	70

Femmes Autochtones du Québec (FAQ) – Programme d’emploi et de formation	71
Institut Tshakapesh – Programme d’aide financière aux artistes, artisan(e)s innu(e)s et aux événements culturels	71
Investissement Premières Nations du Québec (IPNQ).....	72
Naskapi Development Corporation	72
Nemaska First Nation Development Corporation	73
Oujé-Bougoumou Economic Development Corporation	73
Société de crédit commercial autochtone (SOCCA)	74
Société de développement économique Innu (SDEI).....	74
Société de développement économique Uashat mak Mani-Utenam (SDEUM)	75
Société économique de Kitcisakik.....	75
Société Mukutan (Unamen Shipu)	76
Tewatohnhi’saktha Economic Development Commission (Kahnawà :ke)	76
Tourisme Autochtone Québec (TAQ).....	77
Wabannutao Eeyou Development Corporation.....	77

Commission de développement économique des Premières Nations du Québec et du Labrador (CDEPNQL)

DESCRIPTION

Créée en 2001, la CDEPNQL, en concertation avec l'ensemble des parties prenantes du milieu et dans le respect des cultures et de l'autonomie locale des communautés, a pour mission de représenter, de promouvoir, de soutenir et de défendre les intérêts des Premières Nations du Québec et du Labrador en matière de développement socioéconomique, contribuant ainsi à leur essor. Les cinq mandats de la CDEPNQL sont : information, formation, soutien aux membres, représentation et recherche et développement.

SOUTIEN POUR ENTREPRENEURES

Soutien et conseil à toutes les étapes du processus entrepreneurial, accompagnement individuel et collectif par le biais de nos services : sensibilisation à l'entrepreneuriat jeunesse, femmes d'affaires, économie sociale, fiscalité des Premières Nations et conseil technique en entrepreneuriat. Communiquez directement avec l'organisme.

ADMISSIBILITÉ

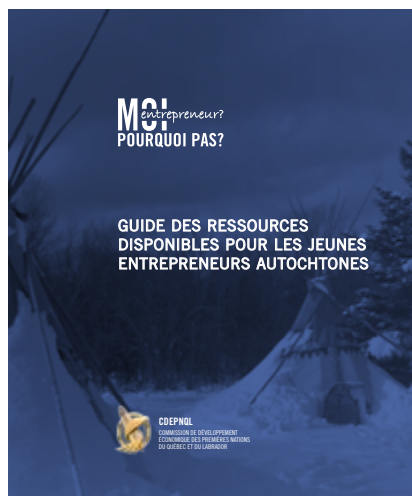
Membre des Premières Nations.

COORDONNÉES

Courriel : info@cdepnql.org

Site Web : www.cdepnql.org

Téléphone : 418 843-1488



Commission de développement des ressources humaines des Premières Nations du Québec (CDRHPNQ)

DESCRIPTION

La Commission de développement des ressources humaines des Premières Nations du Québec (CDRHPNQ) représente un ensemble de trente-trois (33) points de service à la clientèle axés sur l'emploi et la formation, situés dans vingt-neuf (29) communautés des Premières Nations et dans quatre (4) centres urbains. Les Commissions locales des Premières Nations (CLPN) sur communauté offrent des programmes à l'intention des travailleurs autonomes et des entrepreneurs.

AIDE FINANCIÈRE

Aide financière pour travailleurs autonomes.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez avec le point de service le plus près de chez vous.

COORDONNÉES

Communiquez avec le point de service le plus près de chez vous.

Coordonnées : employnations.com/points-de-services

Site Web : www.employnations.com

Téléphone : 450 638-4171

Canadian Council for Aboriginal Business (CCAB)

En anglais seulement.

DESCRIPTION

"CCAB builds bridges between Aboriginal and non-Aboriginal peoples, businesses, and communities through diverse programming, providing tools, training, network building, major business awards, and national events."

AIDE FINANCIÈRE

Veuillez communiquer directement avec l'organisme.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Plusieurs outils disponibles en ligne. Programme de mentorat.

COORDONNÉES

Site Web : www.ccab.com

Téléphone : 416 961-8663

Congrès des peuples autochtones (CAP) – Stratégie de formation pour les compétences et l'emploi destinée aux Autochtones

Site Web en anglais seulement; formulaires disponibles en français.

DESCRIPTION

Le Congrès des peuples autochtones (CAP) est l'une des cinq organisations nationales autochtones représentatives reconnues par le gouvernement du Canada. Le Congrès des peuples autochtones fournit une assistance et un financement pour la formation et le développement des compétences pour les Autochtones vivant hors réserve.

AIDE FINANCIÈRE

Aide financière pour des formations de compétences. Communiquez directement avec le Congrès des peuples autochtones pour plus d'information.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Soutien professionnel au démarrage d'entreprise. Communiquez directement avec le Congrès des peuples autochtones pour plus d'information.

ADMISSIBILITÉ

Le programme de Stratégie de formation pour les compétences et l'emploi destinée aux Autochtones vise les Autochtones vivant en milieu urbain, rural et régions éloignées partout au Canada. Sont admissibles les jeunes, les femmes, les parents monoparentaux, les personnes âgées, les personnes en situation de handicap et les gens qui sont en changement ou en transition de carrière.

COORDONNÉES

Site Web : abo-peoples.org

Téléphone : 613 747-6022, sans frais : 1 888 997-9927

Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat

DESCRIPTION

Organisme de développement économique de la communauté innue de Ekuanitshit (Mingan).

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique Ekuanitshinnuat.

COORDONNÉES

Téléphone : 418 949-2245

Corporation de développement économique montagnaise (CDEM)

Société de financement autochtone.

DESCRIPTION

La CDEM offre des services en démarrage d'entreprise, croissance d'entreprise, acquisition d'entreprise et appui à la jeunesse.

AIDE FINANCIÈRE

- Prêts temporaires, prêts ou garanties de prêts;
- Contributions non-remboursables et remboursables;
- Investissements en équité et quasi-équité.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez avec la CDEM pour plus d'information.

ADMISSIBILITÉ

Pour bénéficier de l'ensemble des services de la CDEM, il faut :

- Être un Autochtone membre de l'une des neuf communautés innues du Québec;
- Être une entreprise sous contrôle majoritaire d'un membre de la Nation Innue du Québec;
- Pouvoir contribuer financièrement au projet (votre contribution minimale est de 10 %, mais augmente en fonction de votre capacité à contribuer au projet);
- Pouvoir fournir les garanties demandées (parce que le risque doit être partagé).

COORDONNÉES

Site Web : www.cdem.ca

Téléphone : 418 968-1246

Corporation de développement économique Wabak Pimadizi (Lac Simon)

DESCRIPTION

Corporation de développement économique de la communauté algonquine de Lac Simon.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique Wabak Pimadizi.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

S'implique et collabore à la création et au maintien d'entreprises qui se veulent viables et prospères.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique Wabak Pimadizi.

COORDONNÉES

Site Web : lacsimon.ca/departement/developpement-economique-corporation-wabak/

Téléphone : 819 736-2131

Corporation Nikanik (Wemotaci)

DESCRIPTION

Organisme de développement économique de la communauté atikamekw de Wemotaci.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Corporation Nikanik.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec la Corporation Nikanik.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Corporation Nikanik.

COORDONNÉES

Site Web : corporationnikanik.com/

Téléphone : 819 666-2237

Cree Nation Youth Council – Micro-Grant Opportunities Fund

En anglais seulement. Région d'Eeyou Istchee.

DESCRIPTION

“The Cree Nation Youth Council (CNYC), with the support of the Department of Commerce and Industry (DCI) is proud to introduce the CNYC Micro-Grant Opportunities Fund. The CNYC Micro-Grant Opportunities Fund will allow Cree youth entrepreneurs of Eeyou Istchee the opportunity to realize and test their business ventures with access to micro-grants of up to \$5,000.00 to launch their projects, build skill sets and have a hands-on approach.”

AIDE FINANCIÈRE

Jusqu'à 5 000 \$

ADMISSIBILITÉ

Membre d'une des communautés crie d'Eeyou Istchee entre 18 et 35 ans. Les coûts totaux du projet ne doivent pas dépasser 5 000 \$.

Pour les autres critères d'admissibilité, veuillez consulter le site web de l'organisme.

COORDONNÉES

Site Web : www.creenationyouthcouncil.ca/cnyc-micro-grants-opportunities-fund/

Téléphone : 514 861-5837

Développement économique Opitciwan inc.

DESCRIPTION

Mission : promotion du développement économique; aide et support au démarrage et à l'expansion d'entreprises; gestion d'entreprises communautaires.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec Développement économique Opitciwan inc.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Offrir les services d'aide au démarrage d'entreprises : plan d'affaires, recherche de financement, support au démarrage;
- Soutien à l'entreprise et aide à l'expansion;
- Préparation de plan de relance et refinancement d'entreprise.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Développement économique Opitciwan.

COORDONNÉES

Site Web : www.opitciwan.ca/developpement-economique

Téléphone : 819 974-8837

Eeyou Economic Group / CFDC inc. – “Youth Strategy Program”

Société de financement autochtone. En anglais seulement.

DESCRIPTION

Services aux entrepreneurs cris de la région d'Eeyou Istchee.

AIDE FINANCIÈRE

Prêts de 5 000 \$ à 25 000 \$ pour les jeunes Cris.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Service conseil.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Eeyou Economic Group.

COORDONNÉES

Site Web : www.eeyoueconomicgroup.ca

Téléphone : 819 753-2560

Femmes Autochtones du Québec (FAQ) – Programme d'emploi et de formation

DESCRIPTION

FAQ appuie les efforts des femmes autochtones dans l'amélioration de leurs conditions de vie par la promotion de la non-violence, de la justice, de l'égalité des droits et de la santé, et soutien les femmes dans leur engagement au sein de leur communauté.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec FAQ.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec FAQ.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec FAQ.

COORDONNÉES

Site Web : www.faq-qnw.org

Téléphone : 450 632-0088

Institut Tshakapesh – Programme d'aide financière aux artistes, artisan(e)s innu(e)s et aux événements culturels

Communautés de Uashat mak Mani-Utenam, Essipit, Pessamit, Nutashkuan, Ekuanitshit, Unamen Shipu, Pakua Shipu, Matimekush/Lac John.

DESCRIPTION

Le programme d'aide financière aux artistes et artisans innus ainsi qu'aux événements culturels a pour objectif principal d'offrir un appui financier dans l'avancement de carrière pour un artiste et/ou un artisan faisant partie d'une des huit communautés membres de l'Institut Tshakapesh.

Un comité culturel évalue, quatre fois par année, les demandes soumises en fonction du mandat de l'Institut Tshakapesh, pour le secteur innu-aitun, qui est de *promouvoir et sauvegarder le patrimoine culturel, les arts et les métiers d'arts*.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec l'Institut Tshakapesh.

ADMISSIBILITÉ

Projets admissibles : création avec des techniques traditionnelles, création avec des techniques non-traditionnelles, création d'œuvres d'arts, soutien aux disciplines artistiques, soutien à la relève.

Projets inadmissibles : toute demande de commandites, paiement de salaires et/ou d'honoraires, participation à des activités sportives, activités dans le domaine de la santé, carnaval.

COORDONNÉES

Site Web : www.tshakapesh.ca/fr/programme-daide-financiere-aux-artistes_126

Téléphone : 418 968-4424, sans frais : 1 800 391-4424

Investissement Premières Nations du Québec (IPNQ)

DESCRIPTION

L'IPNQ procède à des investissements directs dans des entreprises commerciales autochtones, communautaires ou privées et permet ainsi la mise en place et la réalisation de projets d'affaires porteurs de création d'emplois et de retombées économiques pour l'ensemble des Premières Nations du Québec.

AIDE FINANCIÈRE

- Prise de participation ou achat de capital-actions;
- Prêt direct;
- Prêt avec intérêt participatif.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Soutien financier;
- Soutien professionnel;
- Réseau de contacts.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec l'IPNQ.

COORDONNÉES

Site Web : www.ipnq.ca

Téléphone : 418 843-7070

Naskapi Development Corporation

DESCRIPTION

Organisme de développement économique de la Nation Naskapie.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique naskapie.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique naskapie.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Corporation de développement économique naskapie.

COORDONNÉES

Téléphone : 418 585-2686

Nemaska First Nation Development Corporation

DESCRIPTION

Corporation de développement économique de la communauté crie de Nemaska.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec Nemaska First Nation Development Corporation.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec Nemaska First Nation Development Corporation.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Nemaska First Nation Development Corporation.

COORDONNÉES

Téléphone : 819 673-2512

Oujé-Bougoumou Economic Development Corporation

DESCRIPTION

Corporation de développement économique de la communauté crie d'Oujé-Bougoumou.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec Oujé-Bougoumou Economic Development Corporation.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec Oujé-Bougoumou Economic Development Corporation.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Oujé-Bougoumou Economic Development Corporation.

COORDONNÉES

Téléphone : 418 745-2519

Société de crédit commercial autochtone (SOCCA)

Société de financement autochtone. En anglais seulement.

DESCRIPTION

La SOCCA offre des produits et services de financement sous forme de contribution non remboursable, de prêt et d'accompagnement pour le démarrage, l'acquisition ou l'expansion des entreprises autochtones.

AIDE FINANCIÈRE

- Contribution non remboursable;
- Prêt.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Accompagnement;
- Consultation;
- Soutien au développement du projet;
- Participation au montage financier de votre projet;
- Suivi d'entreprise.

ADMISSIBILITÉ

Être :

- Membre des nations Abénakise, Algonquine, Atikamekw, Huronne-wendat, Malécite, Micmac ou de l'Alliance autochtone du Québec;
- Une personne morale détenue par une Première Nation, par l'Alliance autochtone du Québec ou l'un de leurs membres;
- Posséder les ressources financières requises pour une mise de fonds : 10 % minimum du coût du projet;
- Présenter un projet d'entreprise viable;
- Avoir de bons antécédents de crédit;
- Avoir de l'expérience et une formation dans le domaine d'activités;
- Être obligatoirement impliqué à temps plein dans l'entreprise;
- Opérer une entreprise n'exploitant pas dans les secteurs d'activités suivants (jeux de hasard, sexe, alcool, tabac).

COORDONNÉES

Site Web : www.soccca.qc.ca

Téléphone : 418 842-0972

Société de développement économique Innu (SDEI)

DESCRIPTION

Mission : contribuer à l'essor de la communauté de Mashteuiatsh en offrant des services de support à l'implantation et la croissance d'un réseau d'entreprises performantes et compétitives.

AIDE FINANCIÈRE

La SDEI offre un service d'aide à la recherche de financement pour les organismes à but non lucratif ainsi qu'aux petites et moyennes entreprises.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Soutien aux entreprises.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la SDEI.

COORDONNÉES

Site Web : www.sdei.ca

Téléphone : 418 275-5757

Société de développement économique Uashat mak Mani-Utenam (SDEUM)

DESCRIPTION

La SDEUM a pour mission de gérer les entreprises appartenant à la communauté de Uashat mak Mani-Utenam, de devenir un levier pour la création de partenariats d'affaires, de nouvelles entreprises et de nouveaux emplois.

AIDE FINANCIÈRE

Fonds et programmes (recherches et accompagnement dans la préparation des dossiers).

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Formations (en fonction des besoins et du nombre de personnes);
- Aide dans la préparation du plan d'affaires;
- Fonds et programmes (recherches et accompagnement dans la préparation des dossiers);
- Mentorat;
- Soutien administratif.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la SDEUM.

COORDONNÉES

Site Web : www.sdeum.ca

Téléphone : 418 962-5433

Société économique de Kitcisakik

DESCRIPTION

Mission : contribuer au développement d'activités économiques, d'entreprises et encourager l'entrepreneuriat des membres de la communauté. Elle consiste à créer des projets tout en facilitant l'embauche de la main-d'œuvre provenant de la coopérative, et ce, à travers la formation de ses employés.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Société économique de Kitcisakik.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec la Société économique de Kitcisakik.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Société économique de Kitcisakik.

COORDONNÉES

Site Web : www.kitcisakik.ca/devEconometique.php

Téléphone : 819 825-1466

Société Mukutan (Unamen Shipu)

DESCRIPTION

Corporation de développement économique qui vient en aide aux Autochtones de la communauté de Unamen Shipu qui veulent démarrer une entreprise.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec la Société Mukutan.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Aide au démarrage d'une entreprise autochtone;
- Aide aux opérations;
- Aide à la recherche de financement.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec la Société Mukutan.

COORDONNÉES

Téléphone : 418 229-2211

Tewatohnhi'saktha Economic Development Commission (Kahnawà :ke)

Société de financement autochtone.

DESCRIPTION

Tewatohnhi'saktha Economic Development Commission existe afin de stimuler et de renforcer la croissance économique de Kahnawake en investissant dans les gens et les entreprises, ainsi que dans d'autres possibilités économiques.

AIDE FINANCIÈRE

Fonds pour les jeunes entrepreneurs (KYBF).

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- | | |
|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Consultation d'affaires; • Entretien de comptabilité; • Formation à l'entrepreneuriat; • Séminaires d'affaires; • Préparation de plan d'affaires; • Fonds d'aide aux entreprises; | <ul style="list-style-type: none"> • Fonds du programme de marketing; • Fonds d'affaires pour la jeunesse de Kahnawà :ke; • Programme jeunesse Heads-Up; • Fonds des services professionnels; • Prêts de fonds d'affaires de Tewatohnhi'saktha Ltd; • Fonds de contribution des entreprises de Tewatohnhi'saktha. |
|--|---|

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Tewatohnhi'saktha.

COORDONNÉES

Site Web : www.tewa.ca

Téléphone : 450 638-4280

Tourisme Autochtone Québec (TAQ)

DESCRIPTION

Tourisme Autochtone Québec (TAQ) vise à créer, au moyen du tourisme, des activités propices au développement social et économique des communautés autochtones.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Aiguillage et encadrement dans le développement des entreprises touristiques;
- Soutien à la formation des ressources humaines en tourisme;
- Commercialisation nationale et internationale des produits accrédités;
- Soutien dans le processus d'accréditation;
- Négociation de biens et de services profitables à l'ensemble des membres.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Tourisme Autochtone Québec.

COORDONNÉES

Site web : www.tourismeautochtone.com

Téléphone : 418 843-5030

Wabannutao Eeyou Development Corporation

DESCRIPTION

Corporation de développement économique de la communauté crie de Eastmain.

AIDE FINANCIÈRE

Communiquez directement avec Wabannutao Eeyou Development Corporation.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Communiquez directement avec Wabannutao Eeyou Development Corporation.

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec Wabannutao Eeyou Development Corporation.

COORDONNÉES

Site Web : wedc.ca

Téléphone : 819 977-0355

Les ressources de cette section sont nombreuses et les programmes se transforment au fil du temps. C'est pourquoi la CDEPNQL souhaite vous rappeler que peu importe l'état d'avancement de vos projets, vous pouvez en tout temps nous contacter pour obtenir des conseils et notre soutien. Nous pouvons vous accompagner vers les différentes ressources et vous faire profiter des partenariats que nous développons depuis plusieurs années.

Programmes gouvernementaux



Programmes gouvernementaux

Table des matières

Programmes du gouvernement du Québec.....	81
Fonds d'initiatives autochtones III (FIA III) du Secrétariat aux affaires autochtones (SAA).....	81
Programmes spécifiques aux ministères provinciaux.....	82
Fonds d'initiatives du Plan Nord	82
Le niveau fédéral.....	82
Programme de développement économique des communautés (PDEC) (Affaires autochtones et du Nord Canada (AANC))	82
Programme d'entrepreneuriat autochtone (PEA).....	83
Préparation des collectivités aux possibilités économiques	83
Fonds d'infrastructures des Premières Nations.....	84
Programme Soutien au travail autonome d'Emploi-Québec	84
Programme de bourses aux artistes et aux écrivains autochtones du Conseil des arts et des lettres du Québec.....	85

Programmes de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC).....	85
Programme Jeunes volontaires d'Emploi-Québec	86
Programme de bourses aux artistes et aux écrivains du Conseil des arts et des lettres du Québec.....	86
Programmes du gouvernement du Canada.....	87
Subventions du Bureau des arts autochtones du Conseil des arts du Canada	87

Le gouvernement du Québec et le gouvernement du Canada offrent différentes formes de financement aux nouveaux entrepreneurs. Les conditions imposées diffèrent d'un programme à l'autre et une mise de fonds personnelle est souvent essentielle pour obtenir une aide financière.

Programmes du gouvernement du Québec

Veuillez consulter la section « Aides financières » dans le Portail de Service Québec pour les entreprises qui répertorie des programmes et diverses formes d'aide financière offerts par le gouvernement du Québec ainsi que des formes de soutien financier provenant d'initiatives non gouvernementales au www2.gouv.qc.ca.

Fonds d'initiatives autochtones III (FIA III) du Secrétariat aux affaires autochtones (SAA)

DESCRIPTION

Le Fonds d'initiatives autochtones III (FIA III) est constitué de sept enveloppes distinctes dont la gestion relève du ministre responsable des Affaires autochtones : développement économique, garantie de prêt, infrastructure communautaire, action communautaire, soutien à la consultation, développement social et aide aux Autochtones en milieu urbain.

ADMISSIBILITÉ

Pour être admissible, il faut être un organisme admissible ou un(e) promoteur(e) autochtone individuel(le).

Les organismes admissibles sont :

- Les communautés et les nations autochtones reconnues par l'Assemblée nationale du Québec;
- Les organismes autochtones à but non lucratif ou leur équivalent;
- Les organismes autochtones à but lucratif ou leur équivalent.

FINANCEMENT RÉSERVÉ AUX FEMMES – DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE

Afin de faciliter l'accès au financement pour les femmes autochtones, un volet particulier totalisant **2,55 millions** de dollars a été mis en place. Grâce à ce volet, l'aide financière totale accordée par le gouvernement du Québec pourrait atteindre jusqu'à **70 %** des coûts admissibles du projet sous forme de contribution non remboursable, comparativement à 50 % pour un projet standard.

Pour les projets d'entrepreneuriat privé, les coûts admissibles comprennent principalement les dépenses liées à l'achat d'immobilisations et aux études reliés à un projet admissible.

Pour les projets d'aide au développement local et les projets d'économie sociale, l'ensemble des coûts pour une période maximale de cinq ans est admissible.

Contrairement à la précédente version du programme (FIA II), aucune résolution de la communauté n'est nécessaire pour avoir accès au financement réservé aux femmes.

COORDONNÉES

Québec (Québec)

Téléphone : 418 643-3166

Télécopieur : 418 646-4918

Site Web : www.autochtones.gouv.qc.ca/programmes_et_services/fia2/developpement-economique.html

Programmes spécifiques aux ministères provinciaux

DESCRIPTION

Le gouvernement du Québec possède des coordonnateurs aux affaires autochtones dans ses ministères qui peuvent aider à préciser les programmes spécifiques dans leur ministère pour soutenir les initiatives en économie sociale. Ces programmes sont changeants et parfois méconnus, les coordonnateurs aux affaires autochtones sont les mieux placés pour vous aider. Pour connaître ces coordonnateurs et entrer en contact avec eux, veuillez communiquer avec nous.

Fonds d'initiatives du Plan Nord

DESCRIPTION

Programme méconnu, le Fonds d'initiatives du Plan Nord (FIPN) permet de soutenir la réalisation de projets s'inscrivant dans le cadre de la démarche du Plan Nord en offrant une source de financement adapté au contexte nordique. Le FIPN se veut un programme complémentaire aux programmes existants. Il intervient plus particulièrement dans les projets pour lesquels il ne semble pas exister de programme d'aide ou de soutien. Le programme s'applique pour les projets ou les initiatives qui seront réalisés sur le territoire du Plan Nord ou réalisés à l'extérieur du territoire, mais à son bénéfice, ce qui ouvre la porte à des initiatives par les Premières Nations en collaboration.

AIDE FINANCIÈRE, SERVICES ET ADMISSIBILITÉ EN ÉCONOMIE SOCIALE

Le secteur de l'économie sociale est admissible et il y a plusieurs tranches de financement, allant de quelques milliers à 250 000 \$ maximum. L'admissibilité est très large permettant de payer une vaste gamme de coûts. Il vaut mieux communiquer avec l'organisme pour connaître les détails, le calendrier de dépôt des demandes et les formulaires.

COORDONNÉES

Société du Plan Nord

Québec (Québec)

Téléphone : 418 643-1874

Site Web : www.plannord.gouv.qc.ca

LE NIVEAU FÉDÉRAL

Programme de développement économique des communautés (PDEC) (Affaires autochtones et du Nord Canada (AANC))

DESCRIPTION

Le Programme de développement économique des communautés offre une aide financière de base aux communautés des Premières Nations et aux communautés inuites pour la prestation de services publics de développement économique. L'aide financière est destinée aux projets de planification du développement économique et de développement des capacités des communautés, à l'élaboration des propositions et à la levée de ressources financières, ainsi qu'à la réalisation des activités de développement économique.

COORDONNÉES

Téléphone sans frais : 1 800 567-9604

Site Web : www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1100100033423

Programme d'entrepreneuriat autochtone (PEA)

DESCRIPTION

Le PEA collabore avec les entrepreneurs et ses partenaires autochtones en vue d'offrir un éventail de services et de soutien de nature à favoriser la croissance d'un solide secteur commercial au Canada. Le soutien sera en fonction des besoins du client, de la disponibilité et des sources de financement, de l'admissibilité des coûts, des avantages économiques et de la viabilité du projet. Le PEA peut aider les entrepreneurs, collectivités et organisations autochtones à atteindre leurs objectifs commerciaux.

Vous pourriez recevoir des fonds pour vous aider à réaliser un large éventail d'activités, notamment :

- Planification des activités;
- Dépenses en immobilisations;
- Acquisition d'entreprise;
- Croissance de l'entreprise;
- Projets de marketing à visée locale ou nationale, ou à des fins d'exportation;
- Développement de nouveaux produits ou procédés;
- Ajout de technologie pour améliorer le fonctionnement et la capacité de concurrencer;
- Coûts de fonctionnement liés aux dépenses en immobilisations;
- Services financiers, soutien à l'entreprise et services de formation et de mentorat liés à l'entreprise.

Les entrepreneures autochtones peuvent recevoir jusqu'à 99 999 \$ en aide financière non remboursable. Pour que la demande soit admissible, il faut prévoir un investissement minimum en argent de votre part d'au moins 10 % du coût total du projet.

L'administration de ce programme se fait par les sociétés de financement autochtone.

COORDONNÉES

Téléphone sans frais : 1 800 567-9604

Site Web : www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1375201178602/1375202816581

Préparation des collectivités aux possibilités économiques

DESCRIPTION

Pour tirer parti des possibilités économiques, une collectivité autochtone doit être prête de différentes façons. Elle peut avoir besoin de fonds de démarrage pour réaliser les activités préalables au développement. Elle peut avoir besoin d'un partenaire ou d'un dirigeant des affaires qui comprend l'industrie concernée. Elle peut aussi avoir besoin d'une expertise ou de compétences de gestion à l'interne.

Le Programme de préparation des collectivités aux possibilités économiques répond aux besoins financiers des collectivités autochtones qui recherchent une possibilité économique ou qui souhaitent participer à un projet de développement économique.

COORDONNÉES

Téléphone : 1 800 567-9604

Site Web : www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1100100033414/1100100033415

Fonds d'infrastructures des Premières Nations

DESCRIPTION

Le Fonds d'infrastructure des Premières Nations (FIPN) a pour but d'améliorer la qualité de vie et l'environnement des collectivités des Premières Nations en aidant les Premières Nations dans les provinces grâce à l'amélioration des infrastructures situées sur les réserves, les terres de la Couronne, les terres mises de côté à l'usage et au profit d'une Première Nation, ou encore à l'extérieur d'une réserve, dans le cas des projets à coûts partagés avec des partenaires ne faisant pas partie des Premières Nations, tels que les municipalités avoisinantes. On compte cinq catégories de projets admissibles, se composant de plusieurs sous-catégories. Chaque projet doit cadrer avec une ou plusieurs des sous-catégories admissibles :

- Planification et développement des compétences;
- Gestion des déchets solides 21;
- Routes et ponts;
- Systèmes énergétiques;
- Connectivité.

COORDONNÉES

Téléphone sans frais : 1 800 567-9604

Télécopieur sans frais : 1 866 817-3977

Site Web: www.aadnc-aandc.gc.ca/fra/1100100010656

Programme Soutien au travail autonome d'Emploi-Québec

DESCRIPTION

Ce programme permet aux jeunes qui veulent créer leur propre entreprise ou devenir travailleur autonome d'obtenir une aide financière pour élaborer leur plan d'affaires et pour fonder leur entreprise, ou pour créer leur emploi.

Pour que vous puissiez obtenir de l'aide, votre projet doit être viable; doit répondre à un besoin du milieu; ne doit pas faire une concurrence déloyale aux entreprises semblables du même territoire.

AIDE FINANCIÈRE

Aide financière pour un maximum de 52 semaines.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

- Soutien technique pour élaborer votre plan d'affaires;
- Accompagnement pour la mise en œuvre du projet.

ADMISSIBILITÉ

Pour participer au programme, vous devez être dans l'une des situations suivantes :

- être prestataire de l'assurance-emploi;
- être prestataire de l'aide sociale;
- être sans emploi et sans soutien public du revenu;
- être une travailleuse ou un travailleur à statut précaire.

COORDONNÉES

Site Web : www.emploi.quebec.gouv.qc.ca/citoyens/demarrer-son-entreprise/soutien-au-travail-autonome

Téléphone : Veuillez communiquer avec le Centre local d'emploi de votre région.

Coordonnées : www.mess.gouv.qc.ca/services-en-ligne/centres-locaux-emploi/localisateur/services.asp

Programme de bourses aux artistes et aux écrivains autochtones du Conseil des arts et des lettres du Québec

DESCRIPTION

Plusieurs bourses destinées aux artistes et aux écrivains autochtones, dans plusieurs domaines, dont certaines sont réservées pour les artistes de la relève.

AIDE FINANCIÈRE

Bourses de montants variables.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

N/A

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec le Conseil des arts et des lettres du Québec.

COORDONNÉES

Site Web : www.calq.gouv.qc.ca/artistes/disciplines.htm

Téléphone : 418 643-1707 ou, sans frais: 1 800 608-3350

Programmes de la Société de développement des entreprises culturelles (SODEC)

DESCRIPTION

La SODEC administre l'aide gouvernementale destinée aux entreprises culturelles pour soutenir la production et la diffusion des œuvres au Québec. Dans le cadre des différents programmes du cinéma et de la production télévisuelle, cette aide est accordée sous forme d'investissement au projet, de subvention ou d'aide remboursable.

AIDE FINANCIÈRE

Investissements, subventions ou aide remboursable de montants variables.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

N/A

ADMISSIBILITÉ

Veuillez consulter le site Web pour les critères d'admissibilité de chaque programme.

COORDONNÉES

Site Web : www.sodec.gouv.qc.ca/fr/page/route/1/1

Téléphone : 1 800 363-0401 (sans frais)

Programme Jeunes volontaires d'Emploi-Québec

DESCRIPTION

Ce programme permet aux jeunes entre 16 et 29 ans qui veulent créer leur propre entreprise ou devenir travailleur autonome d'explorer un projet d'affaires et de valider leurs compétences entrepreneuriales, leur motivation et leur détermination par l'entremise d'activités de type démarrage d'entreprise.

AIDE FINANCIÈRE

Vous pourriez avoir droit à une allocation, à un budget de fonctionnement pour les dépenses liées à votre projet et au remboursement de certains frais, comme les frais de garde, de transport et de formation.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

Vous pourrez compter sur l'expertise de ressources locales engagées sur une base bénévole, et bénéficier d'un accompagnement et d'un suivi propices au développement de vos compétences.

ADMISSIBILITÉ

- Avoir entre 16 et 29 ans et éprouver de la difficulté à obtenir un emploi principalement en raison d'un important manque d'expérience;
- Consacrer au moins 20 heures par semaine à votre projet;
- Vous ne devez pas occuper un emploi qui comporte 20 heures ou plus de travail par semaine;
- Vous ne devez pas étudier à temps plein.

COORDONNÉES

Site Web : www.emploiuebec.gouv.qc.ca/citoyens/developper-et-faire-reconnaitre-vos-competences/preparation-a-lemploi/jeunes-volontaires

Téléphone : Veuillez communiquer avec le Centre local d'emploi de votre région.

Coordonnées : www.mess.gouv.qc.ca/services-en-ligne/centres-locaux-emploi/localisateur/services.asp

Programme de bourses aux artistes et aux écrivains du Conseil des arts et des lettres du Québec

DESCRIPTION

Plusieurs bourses destinées aux artistes et aux écrivains, dans plusieurs domaines, dont certaines sont réservées pour les artistes de la relève.

AIDE FINANCIÈRE

Bourses de montants variables.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

N/A

ADMISSIBILITÉ

Communiquez directement avec le Conseil des arts et des lettres du Québec.

COORDONNÉES

Site Web : www.calq.gouv.qc.ca/artistes/disciplines.htm

Téléphone : 418 643-1707 ou, sans frais: 1 800 608-3350

Programmes du gouvernement du Canada

Veuillez consulter l'outil de recherche du Réseau Entreprises Canada dans la section « Trouver du financement » au entreprisescanada.ca.

Subventions du Bureau des arts autochtones du Conseil des arts du Canada

DESCRIPTION

Le Conseil des arts du Canada offre plusieurs subventions aux artistes professionnels ou organismes artistiques, dont certaines sont spécifiquement destinées aux Autochtones.

AIDE FINANCIÈRE

Les programmes destinés aux artistes individuels professionnels permettent de financer, notamment la création/production, le perfectionnement professionnel, les résidences, les voyages.

SOUTIEN AU DÉMARRAGE D'ENTREPRISE

N/A

ADMISSIBILITÉ

Pour les artistes professionnels :

- Être citoyen canadien ou un résident permanent du Canada;
- Consacrer une partie importante de votre temps au programme de travail ou à l'activité que vous avez décrits dans votre demande.

*Veuillez consulter les critères d'admissibilité propres à chaque subvention sur le site web du Conseil des arts du Canada.

COORDONNÉES

Site Web : Conseil des arts du Canada: conseildesarts.ca/conseil/subventions/trouver-une-subvention

Trouver une subvention en arts autochtones : conseildesarts.ca/bureau-des-arts-autochtones/trouver-une-subvention

Téléphone : 613 566-4414 ou 1 800 263-5588 (sans frais)



IL Y A PLUS DE

1100

ENTREPRISES AUTOCHTONES
AU QUÉBEC

entreprises.cdepnql.org

Découvrez-les en
consultant notre répertoire
et encouragez-les!



Affaires autochtones
et du Nord Canada

Indigenous and
Northern Affairs Canada





SOLUTIONS ET STRATÉGIES

La valorisation du leadership économique et entrepreneurial des femmes a comme conséquence d'accroître leur zone d'influence, d'améliorer la reconnaissance de leur compétence et leur permettra de contribuer encore plus à l'amélioration des conditions de vie de l'ensemble des Premières Nations.

N'hésitez pas à communiquer avec l'équipe de la CDEPNQL :

Tél. : 418 843-1488

info@cdepnql.org