

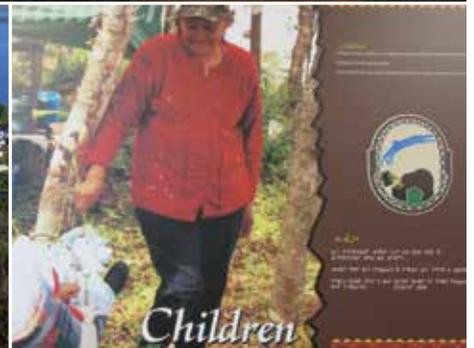


SOMMAIRE

- 3 CHRONIQUE
ENTREPRENEURIALE
- 5 CHRONIQUE
ENTREPRENEURIALE
JEUNESSE
- 6 ENTREPRENEURS EN BREF
- 7 CHRONIQUE TOURISTIQUE
- 8 CHRONIQUE JURIDIQUE
- 11 LISTE DES RENCONTRES
EN FISCALITÉ POUR
L'ANNÉE 2015
- 11 PROCHAINES ACTIVITÉS
DE LA CDEPNQL
- 12 RÉPERTOIRE DES
ENTREPRISES
AUTOCHTONES

MISTISSINI

La plus grande communauté crie des Cris de la Baie-James



Photos : Département du tourisme de la Nation Crie de Mistissini

Secrétariat
aux affaires
autochtones



Mistissini en bref

3 864 membres

Une **cinquantaine** d'entreprises dans la communauté

Mistissini.ca



Le portrait du développement économique actuel

Mistissini est la plus grande communauté crie des Cris de la Baie-James du Québec. Mistissini qui signifie « grosse roche » est devenue une communauté dynamique ayant en 2015, plus de 3 800 membres parlant la langue maternelle, le français et l'anglais. Située en bordure du Lac Mistassini, le plus grand lac d'eau douce du Québec, entourée de forêts, de lacs et de ruisseaux, depuis longtemps, pendant des siècles et encore aujourd'hui, ces ressources constituent la base de leur subsistance économique et culturelle.

En 2015, près de cinquante entreprises ont pignon sur rue dans la communauté. Le plus important secteur d'activité est sans contredit, la construction à cause des mines, mais parmi les entreprises en place on y retrouve des épicerie, des restaurants, des postes d'essence, des dépanneurs, des clubs vidéo et plus encore. D'ailleurs, en juin dernier s'est terminée la construction d'un pont donnant ainsi à la communauté la possibilité d'agrandir son territoire et par le fait même, son développement économique.



Projets en cours

Plusieurs projets sont en cours en ce moment à Mistissini. D'abord, la communauté fait la promotion de son nouveau centre d'affaires qui pourrait voir le jour au courant de l'année 2016. De plus, il est à noter, qu'une école de conduite pourrait s'y installer nous explique, Margareth Wapachee, agente de développement économique communautaire depuis 23 ans à Mistissini. De plus, les propriétaires du restaurant Tim Hortons de Mistissini, Éline et Anthony MacLeod, ouvriront une autre franchise dans la ville de Chibougamau.

Actuellement, une dizaine de jeunes entrepreneurs et/ou en voie de le devenir se sont partis en affaires dans la communauté. Parmi eux, on note le succès du nouveau garage de Jerry Matoush en fonction depuis septembre 2014.

Comment s'y prendre?

Sous l'autorité du Conseil de bande, il existe une ressource indispensable pour venir en aide à ceux qui désirent devenir entrepreneurs. En effet, le département en développement économique de la Nation crie de Mistissini offre plusieurs services tels que du soutien et le guide des étapes à suivre dans l'obtention d'un prêt potentiel. Contactez-les pour obtenir plus d'information. ☎

Economic Development Cree Nation of Mistissini

T : 418 923-3461 x 219 et 223
economic@mistissini.ca
Mistissini.ca



Chronique entrepreneuriale



 **Entrepreneur :**
Calvin Blacksmith

Entreprise :
Cree Source for sports

Communauté et nation :
Mistissini, Crie

Date de création :
2002



ORIGINAIRE DE MISTISSINI, ÂGÉ DE 43 ANS, CALVIN BLACKSMITH A DÉMARRÉ SON ENTREPRISE IL Y A 13 ANS. IL A FAIT SES ÉTUDES EN ÉLECTROMÉCANIQUE À CHIBOUGAMAU POUR ENSUITE FAIRE CARRIÈRE COMME CHEF DE POLICE AU SEIN DE LA COMMUNAUTÉ DE NEMASKA ET FINIR PAR ÊTRE PROPRIÉTAIRE DE CREE SOURCE FOR SPORTS. « QUAND J'ÉTAIS PETIT, JE VOULAIS ÊTRE SOIT ÉLECTRICIEN, POLICIER OU POLITICIEN. LA BUSINESS C'EST VENU DE MÊME » DIT-IL.

Histoire de la compagnie

Alors que Calvin évoluait au sein du corps policier de Nemaska, un de ses amis, également son beau-frère lui avait proposé de se partir en affaires. « Mon beau-frère rêvait d'avoir une pourvoirie sur le Lac Mistissini. Il voulait que je sois partenaire là-dedans. Pas financièrement, mais pour faire divers travaux comme couper du bois par exemple » explique-t-il.

Ce n'est pas cette fois-ci que Calvin a embarqué dans un projet de partenariat, à cause de la distance et de son travail de policier. Après un an ou deux, alors âgé de 22 ans, Ilijah Awashish lui demande à nouveau d'être partenaire avec lui. À l'époque, Calvin s'était rendu dans un magasin de sport à Chibougamau pour acheter de la marchandise « Moi je suis un gars athlétique. J'avais acheté pas mal de choses chez



LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

ce fournisseur pour le hockey. J'avais demandé au propriétaire de me faire un rabais, mais il m'a répondu qu'il ne pouvait pas. La semaine d'après j'y retourne et je vois que les articles que j'avais achetés étaient en solde. C'est là que j'ai commencé à faire des affaires. Je me suis dit que j'allais le faire moi-même. » M. Awashish et M. Blacksmith ont donc fait faire un plan d'affaires pour se donner une idée générale des coûts et du matériel nécessaire pour ouvrir un magasin de sport. « On a commencé avec un espace de 3 000 pieds carrés. » *Cree Source for sports* a maintenant une superficie de plus de 12 000 pieds carrés.

Vos compétiteurs?

Il y a toujours des compétiteurs. Internet en est un. Les autres magasins le sont également puisqu'ils surveillent ce que *Cree Source for sports* a comme inventaire sur le plancher. Parmi les compétiteurs il y a également ceux qui veulent engager le personnel à l'emploi dans les autres magasins. « Dans un petit territoire, on vient chercher tes bons employés. Donc, pour les garder tu dois offrir de bons salaires » dit-il. Un taux de roulement élevé des employés engendre beaucoup de frais et beaucoup de temps.

Quels sont les défis d'un entrepreneur?

« Mon défi éventuel serait d'aider quelqu'un qui veut faire la même chose que moi. Lui partager mon expérience et lui donner des conseils. » Puisqu'après 13 ans, Calvin nous explique qu'il a atteint ce qu'il voulait. Être mentor serait donc très intéressant pour lui.

Le problème des terres est considéré comme un obstacle dans les communautés autochtones, car elles n'appartiennent pas au propriétaire. Il est donc plus difficile de revendre. De plus, il est obligatoire de faire une demande d'étude environnementale engendrant ainsi des frais supplémentaires. Ce processus implique beaucoup de réunions de suivi du projet. C'est également un processus essentiel avant l'obtention d'un prêt de la part du Conseil de bande.

Votre clientèle?

« Ce sont les familles qui n'ont pas les moyens de se déplacer à Chibougamau, Québec ou Montréal pour faire leurs achats. Mais ce n'est pas un défi pour moi », affirme Calvin. Les prix dans les communautés sont en général plus avantageux, car les membres ont droit à l'exemption des taxes. Les autres communautés font également partie de la clientèle du magasin. La diversité des produits de Calvin est très large puisque ses ventes fonctionnent selon les saisons et selon les activités. Par exemple, au mois d'août les ventes pour les équipements de hockey augmentent tandis qu'en été c'est la pêche qui remporte.

Pour finir, quelques conseils.

Commencer petit « On en a fait des erreurs depuis 13 ans. » Par exemple, il explique que de rencontrer des gens avec des expertises dans la région de Montréal n'est pas nécessairement bon. Les gens des communautés n'ont pas les mêmes goûts que ceux dans les grands centres. Il faut commencer par connaître sa clientèle.

Être un bon gestionnaire « Il faut valoriser ses employés, il faut leur donner des *feed-back*, travailler ensemble, connaître la capacité de ses joueurs et les impliquer. »

Avoir les moyens nécessaires au début « Il faut avoir un certain montant en poche pour se partir et pour se rembourser au fil des ans. Se partir en affaires quand on est jeune. »

Aller de l'avant « Il faut appeler les fournisseurs et être proactif. Il va toujours avoir des gens pour bloquer ton projet. Quand tu es un Indien, il y a beaucoup de préjugés. Quand tu vas à l'extérieur, tu représentes le Québec. Les gens ont un œil plus critique envers les entrepreneurs indiens », confirme M. Blacksmith.

À noter que M. Awashish mentionné ci-haut n'est plus partenaire avec M. Blacksmith. Il a ouvert un poste d'essence dans la communauté.

Cree Source for Sports, le magasin chasse, pêche et sports à Mistissini

Cree Source for Sports répond à tous vos besoins en produits de chasse, pêche et sports. Sur près de 12 000 pieds carrés, ce qui en fait l'un des plus grands détaillants en articles de sports de la région, le magasin offre un stock toujours plus grand d'armes à feu, de vêtements et souliers de sports, et ce de toutes les grandes marques. ▲

**155, Amanda Street
Mistissini (Qc)
T : 418 923-3201
Creesports.com**



MC! entrepreneur? POURQUOI PAS?

Chronique entrepreneuriale jeunesse



QUAND JE DEMANDE À SILAS QUELS CONSEILS IL DONNERAIT À D'AUTRES JEUNES ENTREPRENEURS, IL N'HÉSITE PAS : « PREMIÈREMENT, RIEN N'EST IMPOSSIBLE. RIEN. IL N'Y A ABSOLUMENT RIEN QUE TU NE PEUX PAS FAIRE. MÊME QUAND IL Y A DES GENS QUI TE RABAISSENT, TU PEUX TOUJOURS SURMONTER LES OBSTACLES. METS DE L'EFFORT DANS TOUT CE QUE TU ENTREPRENDS. RIEN N'EST IMPOSSIBLE. VOILÀ MA DEVISE. »



Entrepreneur : Silas Neeposh

Entreprise : Mista Hotdog

Communauté et nation : Mistissini, Crie

Date de création : 2008

À seulement 22 ans, Silas suit certainement ses propres conseils. Joueur de hockey, enseignant, gardien de sécurité, entrepreneur et fier nouveau papa d'un petit garçon ... il impressionne par sa détermination et son attitude positive. Entrepreneur dans l'âme, il a créé son entreprise, Mista Hotdog, avec l'aide et le soutien de sa famille, alors qu'il n'avait que 16 ans.

Mista Hotdog a démarré en tant que petit stand à hot-dogs. « Pendant la majorité de la journée, ma sœur Laurie-Ann (17), ma mère et moi gérons le kiosque, mais mon père était là pour aider aussi. Mista Hotdog a toujours été une entreprise familiale, quelque chose que nous avions du plaisir à faire tous ensemble », dit Silas. Grâce à l'autorisation du Conseil de bande, ils pouvaient se garer dans différents endroits publics de la communauté, tel que l'aréna.

Même si Mista Hotdog a fait ses débuts en tant que simple projet estival, un moyen pour Silas et sa sœur de gagner de l'argent pour se payer leurs activités, l'entreprise est rapidement devenue populaire et a pris de l'expansion. « Nous ne pensions pas que ça deviendrait si grand! », s'exclame-t-il. Maintenant, en plus du stand de hot-dogs, ils gèrent aussi une petite cantine dans l'aréna ainsi que des distributeurs automatiques.

Silas et sa famille ont décidé d'ouvrir la cantine il y a environ trois ans. Ils géraient donc à la fois la cantine (toute l'année) et le stand à hot-dogs (pendant l'été). « Ce n'était pas facile », admet-il, « mais c'est quelque

chose que nous avons tous aimé faire. L'entreprise nous a toujours rapprochés en tant que famille. »

La petite entreprise a pu compter sur le soutien de la famille élargie et des amis, qui étaient là tous les jours. « C'était un endroit où beaucoup de gens allaient pour passer le temps », dit-il. « À la fin de la journée, ils venaient s'asseoir avec nous. »

Toutefois, Silas remarque que ça n'a pas toujours été facile : « Nous avons fait face à des gens négatifs, qui ont eu une attitude négative envers nous. Certaines personnes essayaient même de nous chasser de l'endroit où nous étions garés. C'est dur. Mais à la fin, c'est ton entreprise et tu veux continuer de l'exploiter. Nous ne nous sommes jamais battus contre ce genre de personnes; nous avons tout simplement continué de faire nos propres affaires. Nous avons continué d'offrir un service courtois comme nous l'avons toujours fait, et nous avons gagné le respect de la communauté. »

Un des facteurs qui contribuent à la réussite de Mista Hotdog est sûrement l'attitude amicale de la famille Neeposh ainsi que leurs bonnes relations avec les autres entreprises de la communauté. Silas insiste sur le fait qu'ils n'ont pas vraiment de concurrence : « C'est ça qui est spécial... Voilà comment nous avons grandi : nous n'avions pas vraiment de concurrence. Même les gens du [restaurant] Adels venaient nous demander si nous avions du ketchup quand ils n'en avaient plus, et quand nous avons besoin de quelque chose que



LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

nous ne pouvions pas commander tout de suite, nous leur demandions aussi. Nous ne les voyions pas comme de la concurrence. Vers la fin de la journée, même les propriétaires du Tim Hortons venaient parfois s'asseoir au stand avec leur café, pour jaser, manger un hot-dog... »

Même si Silas a choisi l'entrepreneuriat, il croit que c'est important de se rappeler que tout le monde a des voies différentes : « Certaines personnes ont ce qu'il faut pour se développer elles-mêmes et éventuellement, elles sont prêtes à démarrer leur propre entreprise. Mais ce n'est pas pour tout le monde. D'autres personnes choisissent un chemin différent, et il est tout aussi bon. L'important c'est de suivre son propre chemin, d'avoir ses propres objectifs et de saisir ses propres opportunités. »

Et le futur?

Silas est reconnaissant d'avoir eu l'opportunité de démarrer sa propre entreprise. « Je voulais apprendre du mieux que je pouvais comment diriger une entreprise par moi-même et cette expérience m'a beaucoup appris », dit-il. Maintenant, il veut transmettre l'entreprise à sa sœur cadette, Laurie-Ann. « C'est le plan depuis le début », dit-il. « Nous sommes rendus au point où elle peut prendre ma place. » Laurie-Ann et son père ont acheté une caravane mobile récemment, ce qui leur permettra de déplacer Mista Hotdog à différents endroits beaucoup plus facilement. Cependant, ils conviennent qu'ils ne veulent pas agrandir ou transformer l'entreprise pour en faire un restaurant. Ils veulent que l'entreprise reste telle qu'elle est, un petit casse-croûte convivial.

Quant à Silas, bien qu'il apprécie où il est maintenant, jouant au hockey, travaillant à Voyageur Memorial High School et s'occupant de son entreprise, il est maintenant à la recherche de nouvelles opportunités. « Je m'en viens plus vieux, j'ai ma propre famille maintenant », explique-t-il. « Avec les mines qui ouvrent dans la région, je pense que c'est peut-être un secteur dans lequel je voudrais travailler, un emploi qui me permettrait de gagner assez d'argent pour vivre. Il y a des cours dans la ville de Québec, de machinerie lourde, par exemple. C'est une option que je considère. Au cours des prochaines années, le secteur de la construction va être en pleine expansion. Voilà pourquoi j'ai eu l'idée d'aller chercher des compétences dans le domaine. Peut-être même qu'éventuellement je démarrerai une autre entreprise dans ce secteur... Pourquoi pas? » ▲

Entrepreneurs en bref

Flair Salon

Entrepreneures :

Juliet Rabbitskin et Lilian Petawaeano

Ouvert depuis décembre 2014



152, Amisk Street
Suite 100
Mistissini (Qc)
T : 418 923-3040

ADELS Restaurant

Découvrez le buffet et la salle à manger!

Premier restaurant ouvert en 1971



127, Boul. Mistissini
Mistissini (Qc)
T : 418 923-3201



Chronique touristique

UNE PÊCHE MIRACULEUSE EN TERRITOIRE CRI

Par Dave Laveau, directeur général de Tourisme Autochtone Québec

EN CETTE PÉRIODE DE VACANCES, QUOI DE MIEUX QUE DE JASER TOURISME DE NATURE. DEPUIS TOUJOURS, LA NATURE SAUVAGE, LES LACS ET LES RIVIÈRES SONT D'UNE IMPORTANCE CAPITALE POUR NOUS. POUR LES COMMUNAUTÉS QUI HABITENT LES TERRITOIRES ET QUI LES FRÉQUENTENT DAVANTAGE EN SAISON ESTIVALE, SON IMPORTANCE DEVIENT PRIMORDIALE. CETTE NATURE QUI NOUS HABITE ET QUI A LONGTEMPS SUBVENU AUX BESOINS DE NOS ANCÊTRES EST PORTEUSE DE NOTRE IDENTITÉ ET DE NOTRE CULTURE ET FAIT DÉSORMAIS LE BONHEUR DES AMATEURS DE GRANDS ESPACES NATURELS.

Photo : Département du tourisme de la Nation Crie de Mistissini



Et voilà qu'à l'image de nos aînés, certaines communautés décident de partager cette richesse avec les visiteurs et touristes qui désirent vivre une expérience de pêche, de chasse et de villégiature culturellement unique, empreinte de respect pour notre nature et prometteuse des prises alléchantes et de trophées de chasse à ramener dans leur valise!

Qu'on soit en couple, en famille, entre amis, il est toujours le temps de choisir la forêt pour se ressourcer, se relaxer et de prendre des vacances de nos routines et nos tracas de tous les jours. En plus de transmettre la riche culture autochtone, les nombreuses pourvoiries permettent de vivre l'aventure en pleine nature et d'offrir des séjours de chasse et de pêche exceptionnels.

Des expériences autochtones nature et aventure!

De nombreuses pourvoiries et entreprises autochtones proposent de vivre une expérience fondée sur une approche authentique de la nature : elles offrent de pratiquer la pêche blanche, de dormir en tipi, de parcourir des lacs et des rivières en canoë, de cueillir des fruits ou encore d'observer la faune à proximité du campement dans le respect des diverses traditions autochtones et des territoires.

Le Québec autochtone compte près de 20 pourvoiries réparties sur tout le territoire entre des camps, des pavillons, des chalets, des auberges. Du tout traditionnel jusqu'au service 4 étoiles. De l'ours noir à l'orignal et au caribou en passant par la faune aviaire, du saumon sauvage au doré, il suffit de penser à l'impressionnante diversité d'espaces et d'espèces pour s'en convaincre. Les pourvoiries sont des destinations d'excellence pour vivre à leur meilleur la chasse et la pêche au Québec. Ce sont aussi des lieux de villégiature de grande qualité où de nombreuses activités sont offertes au contact d'une nature authentique.

La région Eeyou-Istchee Baie-James et l'industrie touristique de Mistissini

Dernier stop avant le Grand Nord! S'étendant entre le 49° et le 55° parallèle, la baie James constitue un bassin hydrographique hors norme qui s'avère la plus grande réserve d'eau douce du Québec. Une terre foulée par les Cris depuis des millénaires.

« La terre du peuple, notre territoire. » La signification du nom « Eeyou Istchee » parle du lien puissant qui unit ces vastes étendues quasiment vierges au peuple qui les habite depuis plus de 5 000 ans. À mesure que l'on progresse vers le Nord, la taïga reprend ses droits sur un paysage de forêts boréales épaisses, de rivières et de lacs. À elle seule, la région Eeyou Istchee Baie-James représente près d'un cinquième du Québec. Et le lac Mistassini est le plus grand lac naturel de la province avec ses 2 335 km². C'est dire l'immensité d'un territoire synonyme de rêve pour de nombreux chasseurs et pêcheurs.

La communauté crie de Mistissini jouit donc d'un décor naturel d'une richesse incroyable où sont pratiquées encore et toujours les activités traditionnelles comme la chasse et la pêche, mais où elles sont aussi enseignées et partagées. Et ce, dans un immense respect de l'environnement et de la Terre mère.

Et ces notions de partage se perpétuent également dans les activités économiques ayant entrepris un



LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

virage écotouristique il y a déjà plusieurs années. La communauté de Mistissini est un excellent exemple d'équilibre entre le partage du patrimoine culturel et naturel, la vitalité du présent et une vision de développement réfléchi et structuré.

Le département du tourisme de la Nation crie de Mistissini offre de l'information sur l'ensemble des activités touristiques offertes sur le territoire traditionnel des Cris. Que ce soit pour la pêche, la chasse, la motoneige ou l'écotourisme, ils sauront vous aider et vous guider dans la planification de votre séjour à Mistissini.

Leurs forfaits d'aventure en plein air et de voyage culturel comprennent des activités qui plongent les visiteurs au cœur des valeurs traditionnelles et de leur culture. Ils offrent également la possibilité de personnaliser les forfaits afin de répondre aux besoins spécifiques, avec entre autres, des plans américains et européens offerts par les pourvoyeurs de la région.

Membres de la Fédération des pourvoiries du Québec, l'Association des pourvoyeurs du lac Mistassini vous propose des expéditions de pêche inoubliable au-delà du 51^e parallèle à la Pourvoirie Aigle Pêcheur sur le majestueux lac Mistassini ou de vivre le charme rustique aux commodités modernes de la Pourvoirie du Camp Louis Jolliet, ce joyau du territoire cri. ▲

Plus d'information : mistissini.ca, mloc.ca et tourismeautochtone.com

« La pêche en eaux exclusives à la truite mouchetée, à la truite grise, au brochet et au doré sur le Lac Mistassini, le plus long lac du Québec, représente l'expérience ultime dont rêve tout pêcheur passionné. »

selon *Dave Laveau, directeur général de Tourisme Autochtone Québec*

Chronique juridique

L'ACCRÉDITATION FSC DANS LE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DES PREMIÈRES NATIONS AU QUÉBEC

Par M^e Benoît Champoux, Neashish & Champoux s.e.n.c.

DEPUIS QUELQUES ANNÉES, IL EST DE PLUS EN PLUS QUESTION DANS LE DOMAINE FORESTIER DE L'ACCRÉDITATION FSC ET DU RÔLE DES PREMIÈRES NATIONS À CET EFFET. LE « *FOREST STEWARDSHIP COUNCIL* » (FSC) EST UN ORGANISME INTERNATIONAL CRÉÉ SUITE AU SOMMET DE LA TERRE TENU À RIO EN 1992 PAR DES REPRÉSENTANTS ENVIRONNEMENTAUX, CEUX DE L'INDUSTRIE FORESTIÈRE, DES DÉTAILLANTS, DES NATIONS AUTOCHTONES AINSI QUE DES GROUPES COMMUNAUTAIRES.

Le FSC privilégie avant tout un aménagement durable du patrimoine forestier tout en répondant aux facteurs écologiques, environnementaux, sociaux, culturels et spirituels auxquels sont confrontées les générations actuelles. Il a donc pour but d'accréditer des entreprises afin d'assurer une gestion forestière qui soit responsable à l'égard de l'environnement et de la société tout en permettant une viabilité économique par la mise en place de critères et de principes servant à informer les consommateurs de la provenance des produits achetés.

Il existe 10 principes en matière d'aménagement forestier qui, grâce à leur portée suffisamment large, se transposent parfaitement à l'échelle mondiale. Ces principes sont les suivants¹ :

1. Respect des lois et des principes du FSC;
2. Sécurité foncière, droit d'usage et responsabilité;

3. Droit des peuples autochtones;
4. Relation communautaire et les droits des travailleurs;
5. Bénéfices de la forêt;
6. Impact environnemental;
7. Plan d'aménagement;
8. Suivi et évaluation;
9. Maintien des forêts à haute valeur pour la conservation;
10. Plantations.

Ce programme de certification se fait sur une base volontaire c'est-à-dire qu'une entreprise ne sera jamais tenue de s'y conformer pour quelque raison que ce soit. Bien sûr, l'obtention d'une telle accréditation offre de nombreux avantages puisqu'elle constitue un incitatif économique et peut même être exigée dans certains



LE COIN DE L'ENTREPRENEUR

cas (ex. : les entreprises telles que Best Buy ou IKEA exigent cette condition de leurs fournisseurs). Le FSC ne requiert cependant pas des entreprises un suivi complet de ces principes. Il n'est donc pas nécessaire de satisfaire à tous ces principes. Néanmoins, en présence de lacunes importantes, une entreprise pourrait se voir refuser, suspendre ou même retirer un certificat.

Une fois l'entreprise exploitante certifiée FSC, celle-ci pourra s'afficher avec le logo et ainsi profiter de plusieurs bénéfices qui y sont associés, dont :

- meilleure image et réputation de l'entreprise à titre de citoyen corporatif (pratiques écologiques et sociales reconnues et plus responsables);
- accroissement de la crédibilité de l'entreprise par association à une certification mondialement reconnue;
- accès à des marchés et à des clients qui exigent la certification (utilisateurs de papiers, détaillant de bois, fournisseur de produits d'emballage, etc.)

En effet, un produit étiqueté avec le logo FSC pourrait voir sa valeur augmenter en raison du respect des normes établies par la certification. Cet aspect concurrentiel que revêt l'accréditation FSC s'avère considérable pour les communautés autochtones, d'autant plus que le respect des droits de ces derniers constitue l'un des principes menant à la certification (voir principe 3).

Trop souvent, ce principe est malheureusement négligé, voire même ignoré par certaines compagnies forestières. Pourtant, les activités forestières traditionnelles sur les territoires ancestraux des Premières Nations représentent un enjeu considérable pour ces entreprises. En effet, les communautés autochtones bénéficient d'une protection à l'égard de leurs droits ancestraux, protection dont la portée est définie par la jurisprudence. Ainsi, tout projet d'exploitation pouvant porter atteinte à ces droits doit faire l'objet d'une consultation préalable auprès des communautés autochtones concernées.

Les Premières Nations ont donc tout avantage à prendre part au développement de leur territoire, que ce soit par l'entremise de partenariats avec des compagnies forestières ou autres et de s'assurer du respect de telles ententes par la mise en place de divers mécanismes. Ces partenariats peuvent s'inscrire en toute cohésion avec des objectifs plus vastes pour la Première Nation. D'ailleurs, de tels partenariats par lesquels les communautés autochtones sont directement impliquées permettraient un accroissement des opportunités d'affaires pour l'entreprise forestière et les Premières Nations qui pourraient prendre part

à l'aménagement de leur territoire ainsi qu'au suivi des engagements, droits et intérêts les concernant, notamment, par le biais des audits annuels du FSC en plus de contribuer au développement économique de leur communauté.

L'entente *Baril-Moses* conclue récemment entre la Nation crie et le gouvernement du Québec est une illustration (bien que le contexte de cette situation soit plus large) du suivi et de la portée de la certification FSC et du rôle que peut avoir une communauté autochtone dans la reconnaissance et le maintien de cette accréditation pour une entreprise forestière.

Voici en résumé les grandes étapes du processus de certification FSC afin d'obtenir un certificat d'aménagement forestier ou un certificat de chaîne de traçabilité :

ÉTAPES D'ACCRÉDITATION FSC	
ÉTAPE 1 Contacter un ou plusieurs organismes de certification	Cette étape vise à obtenir une estimation des coûts et des échéanciers, en plus d'obtenir de l'information sur les exigences à satisfaire. Il existe 2 types de certification FSC : certification de l'aménagement forestier et certification de la chaîne de traçabilité .
ÉTAPE 2 Application et entente	Une fois l'organisme de certification choisi, il faut remplir un formulaire d'application et signer une entente avec celui-ci.
ÉTAPE 3 <i>Se faire auditer</i>	Ensuite, un représentant de l'organisme se déplacera dans votre entreprise ou la forêt en question afin de déterminer si cela répond aux exigences du standard FSC.
ÉTAPE 4 Recevoir la certification	Une fois la visite effectuée, l'auditeur rédige un rapport d'audit en fonction des conclusions qui y sont rédigées, l'organisme de certification décide ou non, d'attribuer la certification FSC (dans la négative, il est possible d'apporter les changements requis et solliciter un nouvel audit).
ÉTAPE 5 Audit annuel	Lorsqu'une entreprise est accréditée, l'organisme de certification procède à des audits de surveillance sur une base annuelle afin de s'assurer que les exigences du standard FSC sont toujours respectées. Un certificat est valide 5 ans.



Neashish & Champoux s.e.n.c.
50, boul. Maurice-Bastien, bureau 400,
Wendake (Québec) G0A 4V0
T : 418 845-8317

1 http://www.canopees.org/fsc_qc/fr/acccfran.html.



Les mines sous tous les angles

**QUÉBEC
MINES
2015**

CARREFOUR DES GÉOSCIENCES
ET DES RESSOURCES MINÉRALES



**UNE VITRINE
EXCEPTIONNELLE
SUR L'INDUSTRIE MINIÈRE**

23 au 26 novembre 2015
Centre des congrès de Québec
QUEBECMINES.GOUV.QC.CA

Photos : Ministère de l'Énergie et des Ressources naturelles,
Mines Agnico-Eagle, Mines Richmond



Commission de développement
économique des Premières Nations
du Québec et du Labrador

La CDEPNQL y sera



Liste des rencontres en fiscalité dans les communautés pour l'année 2015

Pikogan
12 août

Mingan
26 août

Uashat
27 août

Odanak
Septembre (à confirmer)

Wemontaci
14 octobre

Pessamit
Octobre ou novembre (à confirmer)



Prochaines activités de la CDEPNQL

Assemblée générale annuelle de la CDEPNQL

Date : 16 septembre 2015

Lieu : Four Points By Sheraton, Québec

Clientèle : ADEC

** Inscriptions : les ADEC doivent se référer à l'avis de convocation et à l'ordre du jour qu'ils ont reçu le 16 juillet dernier.*

Journée-conférence - Marketing stratégique

Date : 17 septembre 2015

Heure : 9 h

Lieu : Four Points By Sheraton, Québec

Clientèle : tous

Inscriptions : 418 843-1488 ou cdepnql.org/evenement.asp



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

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

T : 418 843-1488 | Téléc. : 418 843-6672

information@cdepnql.org | cdepnql.org

Rédaction : Caroline Bouchard et Catherine Savard | Traduction : Joseph Blain Inc.

Graphisme : Nancy Pomerleau, Siamois graphisme

AVIS SUR LA PROTECTION ET LA CONFIDENTIALITÉ DE L'INFORMATION

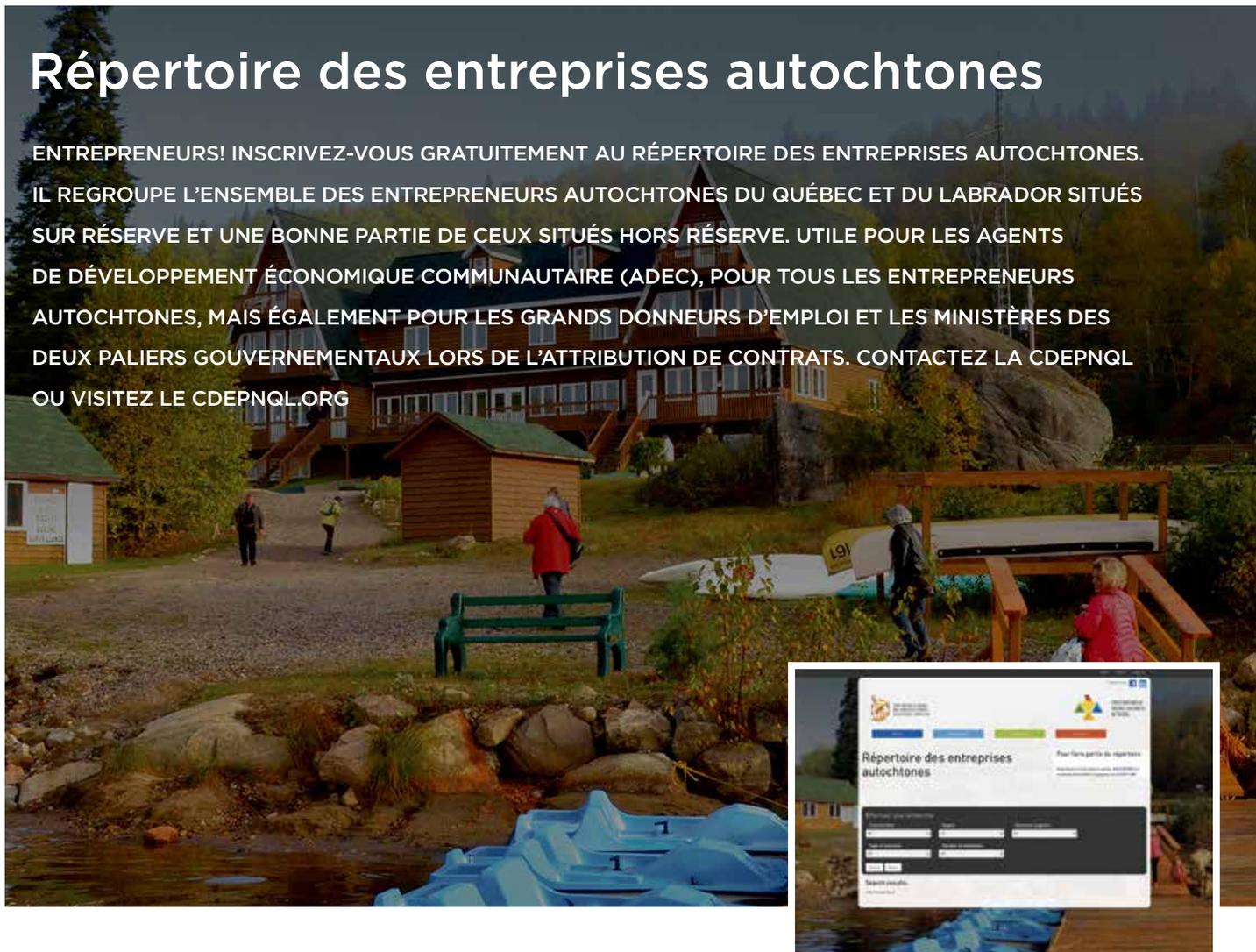
L'information contenue dans ce bulletin est protégée en vertu des lois et règlements applicables. Il est donc interdit de le diffuser ou de le copier en tout ou en partie sans l'autorisation écrite de la CDEPNQL.

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Québec, 2004

Dépôt légal - Bibliothèque nationale du Canada, 2004

Répertoire des entreprises autochtones

ENTREPRENEURS! INSCRIVEZ-VOUS GRATUITEMENT AU RÉPERTOIRE DES ENTREPRISES AUTOCHTONES. IL REGROUPE L'ENSEMBLE DES ENTREPRENEURS AUTOCHTONES DU QUÉBEC ET DU LABRADOR SITUÉS SUR RÉSERVE ET UNE BONNE PARTIE DE CEUX SITUÉS HORS RÉSERVE. UTILE POUR LES AGENTS DE DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE COMMUNAUTAIRE (ADEC), POUR TOUS LES ENTREPRENEURS AUTOCHTONES, MAIS ÉGALEMENT POUR LES GRANDS DONNEURS D'EMPLOI ET LES MINISTÈRES DES DEUX PALIERS GOUVERNEMENTAUX LORS DE L'ATTRIBUTION DE CONTRATS. CONTACTEZ LA CDEPNQL OU VISITEZ LE CDEPNQL.ORG



Erratum

Dans la dernière édition de notre bulletin, soit celle de mai 2015, en page 4, nous avons annoncé un nouveau service pour les Autochtones anglophones auprès du Registraire des entreprises du Québec (REQ). Nous aimerions préciser que le service y étant mentionné est offert autant à la clientèle francophone qu'à la clientèle anglophone. De plus, nous rappelons que comme il s'agit d'un service essentiellement téléphonique, les demandeurs doivent absolument fournir un numéro de téléphone, car le REQ ne peut communiquer en anglais par écrit avec la clientèle en raison des obligations prévues à la Charte de la langue française relative aux entreprises.

Rappel de la procédure d'inscription au REQ

Écrire à l'adresse suivante : cresoutienre@servicesquebec.gouv.qc.ca

Pour les personnes désirant enregistrer leur entreprise

1. Mettre le mot « Autochtone » dans l'objet du courriel
2. Inscrire le nom et le numéro de téléphone de la personne qui fait la demande
3. Inscrire les disponibilités pour un retour d'appel
4. Mentionner les sujets à discuter dans le courriel

Autres demandes

1. Mettre le mot « Autochtone » dans l'objet du courriel
2. Inscrire le nom et le numéro de téléphone de la personne qui fait la demande
3. Inscrire les disponibilités pour un retour d'appel
4. Inscrire le NEQ (s'il y a lieu)
5. Inscrire le numéro de référence de la demande (s'il y a lieu)
6. Mentionner les sujets à discuter dans le courriel