



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

# **OFFRE DE FORMATIONS ET D'ATELIERS 2021-2022**

**Janvier 2021**

La CDEPNQL offre plusieurs formations et ateliers sur mesure adaptés aux besoins de sa clientèle, et ce, dans le but développer les compétences des agents de développement économique communautaire (ADEC), entrepreneurs et des membres des Premières Nations en général. Ces formations et ateliers sont disponibles sur demande et peuvent être présentés sur demande dans les communautés ou en milieu urbain, en français ou en anglais.

## **FORMATIONS**

### **Gestion de projet**

Cette formation amène le participant à se familiariser avec la notion de gestion de projet comme méthode de travail et à identifier les situations où cette méthode peut s'appliquer et les différentes phases de celle-ci : planification, exécution et clôture.

#### **Objectifs de la formation**

- ▲ Découvrir ce qu'est la gestion de projet;
- ▲ Se familiariser avec les différentes étapes de la planification d'un projet;
- ▲ Préciser ce qu'est le rôle d'un gestionnaire de projet durant l'exécution de celui-ci;
- ▲ S'initier à des outils pratiques de planification et de gestion de projet;
- ▲ Identifier le travail à faire à la fin d'un projet.

#### **Clientèles cibles**

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs

**Durée : 1,5 jour**

---

### **Le réseautage**

Avoir un bon réseau de contacts est très important dans le milieu des affaires, mais ce ne sont pas toutes les personnes qui maîtrisent l'art du réseautage. Cette formation permet donc au participant de découvrir comment se préparer pour une activité de réseautage.

#### **Objectifs de la formation**

- ▲ Découvrir ce qu'est le réseautage;
- ▲ Se familiariser avec divers outils et techniques pour développer son réseau d'affaires.

#### **Clientèles cibles**

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs
- ▲ Membres des Premières Nations

**Durée : Variable**

---

## Le plan d'affaires : outils et approches

Cette formation permet au participant de comprendre ce qu'est un plan d'affaires et de développer certaines compétences de base nécessaires à sa préparation. De plus, elle lui permet de développer un esprit critique face à un projet d'affaires afin de pouvoir en rédiger le plan d'affaires ou d'accompagner une personne qui est dans ce processus.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les différentes étapes de développement d'un plan d'affaires et les éléments qu'il doit contenir;
- ▲ Identifier les éléments importants à aborder pour un projet donné;
- ▲ Se familiariser avec la préparation des prévisions financières.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs
- ▲ Membres des Premières Nations

**Durée : 1,5 jour**

---

## L'étude de marché et le plan marketing

Cette formation permet au participant d'être mieux outillé pour rédiger le volet marketing d'un plan d'affaires ou pour accompagner une personne dans la réalisation des analyses et études marketing à inclure dans son plan d'affaires.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les grandes tendances marketing;
- ▲ Comprendre le pouvoir de l'intelligence de marché;
- ▲ Se familiariser avec l'étude de marché, son importance, la valeur qu'elle apporte au plan d'affaires, la démarche et les méthodes;
- ▲ En apprendre davantage sur l'analyse des données de marché aux fins du plan d'affaires : marché potentiel, stratégies marketing et prévisions des ventes.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs
- ▲ Membres des Premières Nations

**Durée : 1 jour**

---

## Notions de base sur le marketing et les médias sociaux

Cette formation permet au participant de se familiariser avec l'utilisation des médias sociaux dans le cadre d'une stratégie de marketing.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les principales fonctions des médias sociaux en affaires;
- ▲ Se familiariser avec ce qu'est une stratégie de médias sociaux et les éléments qu'elle doit inclure;
- ▲ En apprendre plus sur les différents réseaux sociaux existants et sur les usages et fonctions de chacun;
- ▲ Apprendre à utiliser Facebook dans un contexte d'affaires.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs
- ▲ Membres des Premières Nations

**Durée : 4 heures**

---

## Prévipro

Cette formation permet au participant d'apprendre à utiliser le logiciel Prévipro lors de la préparation des prévisions financières d'un plan d'affaires.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les différentes fonctionnalités du logiciel Prévipro.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs

**Durée : 90 minutes**

---

## Évaluation des projets de développement économique

Cette formation permet au participant de se familiariser avec certaines notions financières, ce qui lui permettra d'être en mesure d'évaluer la viabilité de projets de développement économique.

### Objectifs de la formation

- ▲ Se familiariser avec les notions de base en analyse financière;
- ▲

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC

**Durée : 1 jour**

---

## Notions fiscales relatives à l'exemption d'impôt et de taxes

Cette formation permet au participant de mieux comprendre les règles existantes en matière d'exemption d'impôt s'appliquant au revenu et d'exemption de taxes s'appliquant aux biens d'un Autochtone habitant sur réserve.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les principaux facteurs de rattachement;
- ▲ Distinguer les différentes structures d'entreprises

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC

**Durée : Variable**

---

## Les essentiels pour développer un *pitch* efficace

Cette formation permet au participant de comprendre en quoi consiste le *pitch* de vente et de savoir comment en préparer un qui sera efficace.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir ce qu'est un *pitch*;
- ▲ Apprendre quelles sont les étapes de préparation d'un bon *pitch*.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs

**Durée : 60 minutes**

---

## Optimiser le télétravail : outils et bonnes pratiques

Cette formation permet au participant de découvrir différents outils et bonnes pratiques lui permettant d'être plus efficace et productif en télétravail.

### Objectifs de la formation

- ▲ Découvrir les bonnes pratiques en matière de télétravail;
- ▲ Apprendre des notions permettant de gérer une équipe à distance de façon saine;
- ▲ Découvrir de nouveaux outils de travail collaboratif.

### Clientèles cibles

- ▲ ADEC
- ▲ Entrepreneurs
- ▲ Membres des Premières Nations

**Durée : 2 heures**

---

## **ATELIERS ET CONFÉRENCES**

### **Entrepreneuriat jeunesse**

#### **Sensibilisation à l'entrepreneuriat et impact dans la communauté**

Cet atelier permet aux jeunes de se familiariser avec ce qu'est l'entrepreneuriat et les raisons pour lesquelles devenir entrepreneur. Elle vise aussi à leur donner des pistes pour trouver une idée de projet entrepreneurial et à les inspirer en leur présentant des exemples d'entrepreneurs inspirants provenant de communautés des Premières Nations.

#### **Objectifs de la formation**

- ▲ Découvrir ce qu'est l'entrepreneuriat et pourquoi devenir entrepreneur;
  - ▲ Présenter des pistes pour trouver une idée de projet entrepreneurial;
  - ▲ Inspirer les jeunes.
- ▲ Jeunes âgés de 18 à 35 ans

**Durée : entre 60 et 120 minutes**

---

#### **Maintenant, passer à l'action : étapes du processus entrepreneurial**

Cet atelier a pour objectifs de présenter aux jeunes quelles sont les étapes de création d'une entreprise, tout en leur donnant quelques pistes pour trouver une idée d'affaires et la valider.

#### **Objectifs de la formation**

- ▲ Découvrir les différentes étapes de création d'une entreprise;
- ▲ Présenter des pistes pour trouver une idée d'affaires et la valider;
- ▲ Stimuler une réflexion collective portant sur les opportunités d'affaires à saisir dans la communauté;
- ▲ Présenter des conseils pour réussir en affaires.

#### **Clientèle cible**

- ▲ Jeunes âgés de 18 à 35 ans

**Durée : entre 60 et 120 minutes**

---

## **Entrepreneuriat féminin**

### **L'entrepreneuriat féminin : stratégies et solutions pour le bénéfice de toute la communauté**

Cet atelier permet de sensibiliser les femmes à l'entrepreneuriat.

#### **Objectifs de la formation**

- ▲ Découvrir ce qu'est l'entrepreneuriat et pourquoi devenir entrepreneur;
- ▲ Présenter des pistes pour trouver une idée de projet entrepreneurial.

#### **Clientèle cible**

- ▲ Femmes

**Durée : entre 60 et 120 minutes**

---

## Économie sociale

### L'entrepreneuriat collectif chez les Premières Nations : démarrer une coopérative

Cette conférence vise à permettre au participant d'avoir un portrait global de l'entrepreneuriat collectif chez les Premières Nations. Par son entremise, il pourra aussi se familiariser avec les différentes étapes de création d'une entreprise.

#### Objectifs de la formation

- ▲ Dresser le portrait de l'entrepreneuriat collectif chez les Premières Nations;
- ▲ Présenter ce qu'est une coopérative;
- ▲ Expliquer les étapes de création d'une coopérative;
- ▲ Présenter un exemple concret de coopérative autochtone.

#### Clientèles cibles

- ▲ ADEC;
- ▲ Membres des Premières Nations.

**Durée : 90 minutes**

---

### Portrait de l'économie sociale chez les Premières Nations

Cette conférence est basée sur une étude publiée en 2018, qui a été réalisée par la Table régionale en économie sociale des Premières Nations (TRESPN), en partenariat avec la Commission de la santé et des services sociaux des Premières Nations du Québec et du Labrador et la CDEPNQL.

#### Objectifs de la formation

- ▲ Définir et expliquer ce qu'est l'économie sociale et quelles sont ses particularités en contexte autochtone;
- ▲ Identifier des pistes d'action permettant d'accroître la contribution de ce secteur d'activité au développement économique et social des Premières Nations;
- ▲ Dresser le portrait des entreprises d'économie sociale existantes dans les communautés.

#### Clientèles cibles

- ▲ ADEC;
- ▲ Membres des Premières Nations;
- ▲ Organisations des Premières Nations ou organisations autochtones.

**Durée : 60 minutes**

---