



Plan d'action économique 2017-2019

Affaires économiques et Entrepreneuriat

Victor Dzomo
Président du COPAQ

Frank Eboa
Vice-président Affaires économiques et Entrepreneuriat

Sommaire

- Plan d'action économique 2017-2019
- Politique de gouvernance budgétaire
- Administration des redevances
- Plan d'affaire\$ - Show U\$

PLAN D'ACTION ÉCONOMIQUE 2017-2019

Vice-président - Affaires économiques et Entrepreneuriat

La position du Conseil panafricain de Québec (COPAQ) est délicate dans la mesure où il doit se donner les moyens d'être autonome financièrement sans faire obstacle aux entrepreneurs membres ou potentiels membres.

Puisqu'il joue un rôle d'organisme fédérateur, ses actes, en plus d'être conçus dans le respect des règles éthiques, la transparence et la diplomatie, doivent miser sur la créativité, le sens du *timing* [à savoir: générer de bonnes idées au bon moment], et l'efficacité. En d'autres termes, savoir faire très bien avec très peu, d'où le dynamisme créatif conjugué à la stature d'une équipe bien soudée. Avec votre appui, voici comment, du point de vue du Département des affaires économiques et entrepreneuriat, amener le Conseil Panafricain de Québec à pleinement jouer son rôle socioéconomique en restant cet OBNL supra-communautaire à vocation fédérative.

1. Perpétuellement s'assurer que tous les membres du BE (bureau exécutif) saisissent l'ampleur de la mission que s'est fixé le COPAQ:
 - s'assurer qu'ils sont Tous en mode entrepreneuriat. Tous vendeurs, puisqu'à cette phase cruciale de son évolution, c'est précisément de cela dont le COPAQ a besoin. Autrement dit, que nous vendions sans gêne mais avec fierté le Goût du COPAQ, le Goût d'y adhérer.
 - s'assurer qu'ils sont perpétuellement en mode séduction, et que ce n'est pas un mode exclusif à un département quelconque. Car, promouvoir la culture entrepreneuriale, c'est d'abord se promouvoir comme entrepreneur. Nous n'aidons pas autrui à Devenir, nous agissons dans nos propres contextes en l'inspirant pour que, seul, il trace le chemin vers son propre Devenir.
2. En collaboration avec les autres départements (Finances, Membres et Affaires internes et président) :
 - Concevoir à court terme des cartes d'affaires pour le Bureau exécutif :
 - Concevoir des cartes Fidélité (cartes de membre)
 - les cartes Fidélité facilitent, voire favorisent le sentiment d'appartenance;
 - les cartes Fidélité (cartes de membre) rappellent l'engagement;
 - les cartes Fidélité sont utiles au processus d'autofinancement du COPAQ;
 - Se donner les moyens d'avoir un local dédié au COPAQ, d'où la pertinence du plan d'action économique.

3. En collaboration avec d'autres départements (Membres et affaires internes, Affaires socioculturelles) :

- Décentraliser l'offre de service COPAQ en plusieurs lieux:
 - Pour augmenter la visibilité et l'efficacité de l'action du BE
 - Pour promouvoir la proximité des services offerts par le COPAQ

Ainsi, il s'agira de nommer des ambassadeurs du COPAQ résidant dans des zones où se trouve une forte clientèle COPAQ. Ceux-ci se déploieront en invitant le voisinage à les contacter dans les cas de besoins répertoriés liés au COPAQ.

- Bâtir et entretenir une cellule permanente à l'université Laval. Il s'agira de construire des partenariats institutionnels (Université Laval; ministère de l'Éducation; Immigration Québec et Immigration Canada; Ville de Québec, etc.) en faveur de la communauté étudiante, afin que tout étudiant qui s'investit bénévolement (en fonction de ses intérêts ou champ d'études) dans la mission du COPAQ, puisse obtenir en retour, une marque de reconnaissance dans laquelle il trouve récompense et encouragement (crédits, références, reconnaissance officielle, bourses, etc.)

4. En collaboration avec d'autres départements (Communication, Affaires socioculturelles; Membres et Affaires internes) :

- Consolider les relations avec les organismes et partenaires actuels (appels téléphoniques réguliers et correspondances personnalisées), dans le but de recueillir auprès d'eux des moyens susceptibles de rendre et/ou maintenir des rapports plus efficaces et productifs. Cette démarche sera également conduite auprès des membres.
- Développer de nouveaux partenariats (le groupe J'Entreprends Québec, la chambre de commerce de Québec, la Jeune chambre de commerce, les banques, les compagnies d'assurance, les médias québécois, nationaux et internationaux, les représentations diplomatiques de pays étrangers au Canada, etc.
- Motiver l'adhésion de nouveaux membres, particulièrement les jeunes et accorder une place de choix à certaines communautés telle que la communauté haïtienne avec qui nous vivons les mêmes réalités d'ordre sociologique et économique.

5. Concevoir des outils qui concourent à la réalisation de l'autonomie financière du COPAQ :
 - Coproduire des documentaires et émissions qui mettent en évidence le savoir-être et le savoir-faire des membres de la communauté COPAQ;
 - Créer une plateforme de socio-financement (crowdfunding) en symbiose avec le site Web du COPAQ;
 - Revamper le site Web du COPAQ afin de l'adapter aux nouveaux usages et aux valeurs de partage (convivial, attractif et interactif), afin qu'il serve non seulement aux membres, mais également à toute personne, entreprise ou entrepreneur du Québec, d'Europe ou d'Afrique. Il pourrait même permettre de constituer un fonds important d'urgence et d'investissement.
 - Élaborer, implanter et mettre en œuvre une politique d'autofinancement via l'acte de consommation des membres COPAQ, dans le but de développer des partenariats *win-win* entre le COPAQ et certains commerçants: les membres du COPAQ seront dirigés vers leurs commerces et le COPAQ recevra un montant par achat. Le commerce se retrouve ainsi à bénéficier d'une clientèle fidèle et en même temps le COPAQ s'autofinance pour faire face à ses engagements.

6. Stratégiquement, initier une démarche de rapprochement avec des entrepreneurs qui se démarquent et qui font la fierté de la communauté COPAQ et de la société d'accueil et créer une synergie d'action en vue de promouvoir des concepts, des causes et des actifs de propriété intellectuelle qui en découlent et qui mettent en évidence la pertinence du COPAQ :
 - Il s'agira, par exemple, de créer la BOURSE D'EXCELLENCE COPAQ, en collaboration avec la Ville de Québec et d'autres collaborateurs et commanditaires potentiels. Cette action aura pour effet d'envoyer un message fort à la communauté, mais aussi à la société d'accueil dans le sens du Vivre ensemble. Le COPAQ veut promouvoir ce qui rassemble et unit tous les Québécois et les Afro-québécois. Et quoi de plus rassembleur que des projets de société, pensés par des gens d'ici toutes races ou toutes ethnies confondues, particulièrement des immigrés qui de par leurs logiques participatives, contribuent à bâtir un Québec plus sécuritaire, riche et toujours plus inclusif;
 - Organiser des rencontres d'affaires pour mieux se connaître et faire connaître les offres et besoins disponibles sur le marché du travail; s'instruire à travers des conférences et formations; bâtir une masse-critique afin de promouvoir des initiatives qui participent à la richesse collective : créer une chambre de commerce Afro-québécoise nouveau genre, un réseau d'acteurs économiques inspirants, etc.;
 - Tenir et opérer un kiosque du COPAQ (information et adhésion) dans le cadre de tout événement ou activité organisée par des membres de la communauté et des partenaires (Forum jeunesse, Talent d'Afrique, MondoKarnaval, etc.);

- Réaliser une opération séduction afin de mousser l'intérêt pour le COPAQ et apporter une valeur ajoutée au *membership* du COPAQ. Pour ce faire, mobiliser et motiver les gens à se présenter aux rencontres ou assemblées du COPAQ en offrant (en tirage) des cadeaux (achetés ou obtenus de commerçants partenaires pour faire connaître leurs offres, produits ou services)
7. Bâtir des rapports toujours plus sains (productifs) entre les cultures individuelles et les cultures organisationnelles; conjuguer cultures d'affaires à la sauce québécoise et africaine.
- Le COPAQ doit clairement se positionner en véritable ressource qui accompagne les entrepreneurs, mais aussi de simples individus, Québécois ou Africains, dans les processus d'échanges, de partenariats d'affaires ou simplement de relations sociales et amicales. Ainsi, par exemple, à travers son site Web, le COPAQ pourrait, afin de générer les flux nécessaires aux attentes d'éventuels commanditaires, être l'instigateur d'une agence de rencontres entre Africains et Québécois la plus crédible en Amérique du Nord;
 - Le COPAQ devrait se positionner comme un observatoire contre toutes formes d'abus, pas uniquement en faveur de ses membres d'origine africaine, mais aussi en faveur de ses membres partenaires, collaborateurs, sympathisants québécois de souche.
 - Protéger l'image de l'Afrique c'est défendre sa réputation en empêchant que certains la juge hâtivement parce qu'ils auront vécu de mauvaises expériences avec des Africains. Le COPAQ devra s'astreindre à ce devoir pédagogique. D'ailleurs, pour augmenter visibilité et crédibilité, le COPAQ doit, proposer à coup d'annonces sur les réseaux sociaux et autres médias accessibles et par la mise en œuvre des projets de jumelage, tel que le projet Karibu (en chantier), être le relationniste par excellence dans les rapports entre Africains et Québécois;
8. Développer au moins un projet d'affaires entre membres du BE. Pourquoi ? Nous voulons que les gens s'intéressent à nos rencontres d'affaires.

D'où la nécessité de :

- Créer une chambre de commerce Afro-québécoise concourant à la réalisation de projets concrets, réalistes et réussis, qui génèrent visibilité, revenus, réseaux, sympathies, entre autres;
 - Inculquer la culture entrepreneuriale et mettre sur pied un système de motivation et de récompenses pour encourager des initiatives individuelles ou de groupes.
-

POLITIQUE DE GOUVERNANCE BUDGÉTAIRE

En lien avec le Plan d'action économique 2017 – 2019

*Toute entreprise gagne à être repensée, recyclée,
ou simplement questionnée en temps opportun.*

L'INCONDITIONNELLE

NOTRE ÉTHIQUE DERRIÈRE L'ABSOLUE TRANSPARENCE

I. FRAIS D'ADHÉSION: 20 \$

- 10 \$ pour frais d'administration COPAQ
- 10 \$ pour l'Association spécifique au pays d'origine

Exemple :

- Vous êtes Congolais et désirez adhérer au COPAQ, vous payez 20 \$ pour frais d'adhésion annuelle : 10 \$ iront à l'administration COPAQ et 10 \$ à l'association des Congolais reconnue par les autorités gouvernementales.
- Pour les Français, Amis ou sympathisants à la mission du COPAQ : 10 \$ iront à l'administration COPAQ et 10 \$ à l'association des Français.

Cette mesure vaut pour tout autre adhérent originaire d'un continent autre que l'Afrique :

- Pour les Haïtiens: 10 \$ à l'Association des Haïtiens du Québec
- Pour les Chinois: 10 \$ à l'Association des Chinois
- Pour les Autochtones: 10 \$ iront à leurs regroupements communautaires respectifs
- Pour les Québécois: 10 \$ iront à une Association partenaire du COPAQ (ex : Coalition Eau Secours), etc.

Cette politique permet de nouer des liens plus équilibrés, donc plus durables, entre le COPAQ et tout individu ou institution interpellés par ses objectifs.

NB: Lorsqu'un adhérent ne souhaite pas qu'une partie de ses frais (10\$) finance une quelconque association ou organisation autre que le COPAQ, il le précise par écrit. Dans ce cas, ses 10 \$ seront acheminés au Fonds dédié à l'entrepreneuriat.

II. CARTE FIDÉLITÉ

Elle coûte 20 \$ et est valide pour une durée de deux (2) ans, renouvelables.

Avantages (pourquoi en posséder une ?) :

1. Obtenir des rabais exclusifs aux membres COPAQ chez ses partenaires commerciaux.
Exemple: 10 % de rabais au GOÛT DU PLAISIR (Boulangerie partenaire)
2. Soutenir le COPAQ dans sa mission en permettant son autofinancement : chaque achat effectué en présentant la carte chez un partenaire commercial rapporte une redevance (commission/don) au COPAQ.
3. Encourager des entrepreneurs locaux grâce au socio-financement :
 - 5 \$, prélevés sur le 20 \$ (coût de la carte), iront approvisionner un compte personnel d'affaires COPAQ spécialement créé pour réagir au socio-financement et ainsi contribuer à générer la richesse au sein d'une culture entrepreneuriale toujours plus solidaire.
4. Liste non-exhaustive, puisqu'avec le temps et surtout l'esprit participatif qui caractérise l'appartenance à la communauté COPAQ - d'où le slogan « **Tous pour Un, Un pour Tous** », la carte privilège gagnera en valeur et donc offrira encore plus d'avantages.

Les 15 \$ restants sont administrés de la manière suivante :

- 10 \$ pour entretenir la capacité d'agir propre à l'administration COPAQ;
- 5 \$ réservés au FONDS D'EMPRUNT COPAQ sur la base d'un taux d'intérêt préférentiel pour les membres.

NB: Chaque trois (3) mois, le Bureau exécutif du COPAQ fera un tirage parmi les membres possédant une carte fidélité COPAQ pour déterminer à qui ira un cadeau d'une valeur d'au moins 50\$, cadeau (produits ou services) gracieusement offert par les partenaires du COPAQ pour se faire connaître et entretenir un suivi dans ses rapports avec la clientèle COPAQ.

Une fois par année, l'administration COPAQ collecte les montants relatifs aux redevances versées par les partenaires commerciaux.

Ces redevances sont réparties de la manière suivante :

- 50 % du montant vont à l'administration COPAQ;
- 10 % du montant vont au FONDS D'URGENCE (décès, accidents, procès ou autres situations difficiles vécues par un ou plusieurs membres de la communauté COPAQ);
- 20 % du montant vont au FONDS PANAFRICAIN (pour soutenir des projets en Afrique);
- 20 % du montant vont au FONDS DÉDIÉ À L' ENTREPRENEURIAT
 - 5 % des 20% du montant du FONDS DÉDIÉ À L' ENTREPRENEURIAT sont réservés au LOTO-COPAQ : lorsque les membres du COPAQ effectuent des achats moyennant leur *Carte privilège* chez un partenaire commercial du COPAQ, une copie de leurs factures se retrouve dans une boîte de tirage. Une fois par année, lors d'une assemblée, l'administration COPAQ fait un tirage pour déterminer qui sera le gagnant de la cagnotte [le 5% du 20% issu du FONDS DÉDIÉ À L'ENTREPRENEURIAT sera visible sur le site Web en temps réel à mesure qu'il croît grâce au pouvoir derrière l'acte d'achat/consommation de la communauté COPAQ].

Les frais d'adhésion annuelle de 100\$ venant des associations membres et des partenaires commerciaux vont à l'administration COPAQ.

Tout autre don en argent va à l'administration COPAQ, ainsi que les revenus provenant des retours sur investissement, des ventes d'objets promotionnels, d'activités de financement, de commandites, etc.

NB: Lorsque la situation budgétaire le permettra, et que l'urgence ou le besoin s'imposera, l'administration COPAQ rajoutera de l'argent dans un des FONDS existants.

Projet : Entreprise médiatique: documentaire, télé réalité, école à ciel ouvert

Mission

Promouvoir l'attitude entrepreneuriale au sein de la communauté COPAQ

Le COPAQ veut mettre en évidence ce qui unit tous les Québécois (de souche et d'adoption). Quoi de plus rassembleur que des projets de société pensés par des gens d'ici (toutes ethnies ou races confondues), particulièrement des immigrants qui de par leurs logiques participatives, contribuent à bâtir un Québec plus sécuritaire, riche et toujours plus inclusif ?

Objectifs

1. Offrir une forme de visibilité à tout acteur socioéconomique impliqué dans le projet, y compris les chercheurs d'emploi ou de partenariats stratégiques.
2. Générer et administrer un réseau d'affaires originalement constitué, au bénéfice de tout acteur socioéconomique engagé dans le projet.
3. Mettre en évidence tous les intérêts, toutes les pratiques, les informations, les conseils, suggestions, interrogations, critiques, interactions, les failles, mais aussi les acteurs et l'architecture derrière leurs origines et résolutions. Les forces et faiblesses, les avantages, l'évolution des rapports, des objectifs et même des statuts, émission après émission. Bref, être une véritable *ÉCOLE À CIEL OUVERT*.

Explications

Des citoyens feront la promotion de projets de société à but lucratif.

Les projets seront innovateurs et extraordinaires. Ils démontreront :

- Une capacité de simultanément répondre aux besoins du Marché, de l'État et de l'Entreprise
- Une capacité de susciter l'intérêt d'au moins 9 autres entrepreneurs, acteurs socioéconomiques, un concept ou un secteur d'activités, en exposant la complémentarité dans l'interaction entre diverses implications

- Une capacité de démontrer comment les propriétés intellectuelles génératrices du projet, jouissent adéquatement d'une protection relative aux droits d'auteur, brevet ou autres preuves d'antériorité et de propriété
- Une capacité de se conformer aux normes juridiques en vigueur, et s'il y'a lieu (en bonus), celles d'objectivement exposer les failles d'un environnement juridique, d'un secteur d'activité ou d'une pratique professionnelle nuisible à la sécurité et l'épanouissement publics. L'exposé sera analysé à l'aune de toute expertise interpellée par le sujet, et devra apporter une solution concrète (bien réelle et instantanément effective lorsque fidèlement appliquée)

Le documentaire « PLAN D'AFFAIRE\$ - SHOW U\$ » se fera en partenariat avec la plateforme de socio financement du COPAQ.

Une fois le montant du socio financement reçu et les bénéfices générés, les actions de l'entreprise financée seront partagées de la manière suivante :

- 52 % pour l'entreprise (la Start-up)
- 33 % pour l'État via une institution agréée. Exemple: le Fonds d'emprunt Québec :
 - 30 % pour l'État;
 - 3 % pour l'actionnaire X (actionnaire désigné à l'issue d'un tirage parmi ceux qui auront contribué au financement). Un tirage sera effectué chaque trimestre, au moment de la perception des dividendes.
- 15 % pour 3 actionnaires privés issus d'enchères (5 % chacun)

Conclusion

Si les biographies et conseils d'entrepreneurs à succès sont précieux, imaginez pour leurs sociétés, la valeur de leurs échecs antérieurs au moment des faits (en temps réel = présent)

Imaginez la richesse à découvrir derrière la construction, mais aussi l'évolution de leurs logiques, étape après étape, avant l'avènement des fameux succès ou échecs.