

Mélanie Paul. Présidente d'Inukshuk Synergie et coprésidente d'Akua Nature

Marie-Josée Drapeau and Salmata Ouedraogo

Volume 30, Number 2, 2021

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1090592ar>

DOI: <https://doi.org/10.1522/revueot.v30n2.1354>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

Université du Québec à Chicoutimi

ISSN

1493-8871 (print)

2564-2189 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

Drapeau, M.-J. & Ouedraogo, S. (2021). Mélanie Paul. Présidente d'Inukshuk Synergie et coprésidente d'Akua Nature. *Revue Organisations & territoires*, 30(2), 93–99. <https://doi.org/10.1522/revueot.v30n2.1354>

© Marie-Josée Drapeau and Salmata Ouedraogo, 2021



This document is protected by copyright law. Use of the services of Érudit (including reproduction) is subject to its terms and conditions, which can be viewed online.

<https://apropos.erudit.org/en/users/policy-on-use/>

L'ENTRETIEN

De Marie-Josée Drapeau et Salmata Ouedraogo avec

Mélanie Paul

Présidente d'Inukshuk Synergie et
coprésidente d'Akua Nature



Photo : Mathieu Langevin

Mélanie Paul est une femme impliquée depuis 19 ans dans des entreprises familiales et, récemment, dans deux projets d'entrepreneuriat. Elle est aujourd'hui la présidente d'Inukshuk Synergie et la coprésidente d'Akua Nature. Détentricice d'un baccalauréat en service social de l'Université Laval, elle fait ses premiers pas en entrepreneuriat en 2002 en joignant l'équipe de l'entreprise de son père, dans la communauté de Mashteuiatsh, entreprise familiale dans laquelle elle a eu à occuper plusieurs postes. Première entrepreneure autochtone à être diplômée de l'École d'entrepreneurship de Beauce (EEB) en 2015, madame Paul a remporté en 2018 le prix Entrepreneur de l'année remis par le Conseil du patronat du Québec. Il y a un fil conducteur dans toutes ses implications entrepreneuriales : changer la perception des gens par rapport aux Premières Nations en montrant qu'elles peuvent réussir en affaires et travailler en partenariat avec les allochtones.

•• *Mélanie Paul, merci, de nous accorder cet entretien aujourd'hui. L'entrepreneuriat féminin est un sujet d'actualité en ce moment, tout comme la question de la diversité culturelle. Dans un premier temps, pouvez-vous nous parler un peu de vous, nous présenter brièvement votre parcours et nous expliquer ce qui vous a menée à l'entrepreneuriat?*

Mélanie Paul. Je suis née au Lac-Saint-Jean, dans la communauté ilnu de Mashteuiatsh. Depuis mon

jeune âge, je suis témoin des différentes problématiques sociales et économiques qui touchent les communautés autochtones. Ce sont des situations que j'ai côtoyées de près, même si ma famille était quand même aisée. J'ai grandi avec un père propriétaire de plusieurs entreprises. Ainsi, j'ai côtoyé l'entrepreneuriat sans savoir ce que c'était et sans y accorder nécessairement un intérêt. Être entrepreneure à cette époque, ce n'était pas quelque chose

qui me venait en tête tout de suite. Je voulais faire quelque chose pour aider ma communauté.

Par conséquent, mon intérêt pour les études était en psychologie ou en travail social. C'était la voie qui me semblait la plus logique pour aider les gens de ma communauté. J'ai alors fait un baccalauréat en service social à l'Université Laval (1997-2000). Par la suite, j'ai eu l'occasion de travailler au Centre d'amitié autochtone de Québec, un centre de services sociaux urbain venant en aide aux Autochtones hors réserve. J'y ai travaillé pendant deux ans en toxicomanie et en violence conjugale, ce qui m'a permis de réaliser rapidement que j'étais limitée dans les façons d'aider ces gens, malgré leur profonde détresse. Il y avait des freins sur le plan bureaucratique qui n'avaient pas de sens pour moi. Je suis une fille d'action et j'ai toujours dit qu'une solution existe, peu importe la situation, afin d'accompagner ces gens individuellement, à leur rythme et dans le respect de leurs droits et de leur dignité. Je me demandais constamment s'il y avait quelque chose à faire à l'échelle macro ou institutionnelle pour influencer des changements plus profonds puisque j'avais l'impression que, même avec des efforts importants, on n'y arriverait pas. J'avais toujours l'impression de ne pas en faire assez.

Au même moment, l'entreprise de mon père dans la communauté était en croissance et créait beaucoup d'emplois. Mon père participait au développement de la collectivité de différentes façons, autant par la création d'emplois que par des dons à diverses organisations. C'était une entreprise légale de fabrication de cigarettes. Mon père m'a téléphoné à un moment décisif où j'étais en questionnement au sujet de mon emploi comme travailleuse sociale. En fait, j'étais probablement en *burnout* puisque je me mettais beaucoup de pression pour aider les clients et que je culpabilisais de ne pas être en mesure de faire de meilleures interventions que celles que je faisais déjà. Lors de ma rencontre avec mon père, il m'a fait quelques réflexions par rapport à la relève de ses entreprises familiales. Il m'a alors proposé de revenir m'installer au Lac-Saint-Jean dans ma communauté et d'embaucher mon conjoint de l'époque (qui travaillait en informatique) puisque l'entreprise avait besoin d'une personne spécialisée dans le domaine. Ce fut alors le premier tournant dans ma vie.

Est-ce que la décision de venir travailler dans l'entreprise familiale fut une décision difficile à prendre à l'époque?

M. P. Un jour, alors que j'étais seule avec mon père dans son bureau, je lui ai fait remarquer que je ne voyais vraiment pas le lien entre mes études et mon expérience en travail social et la reprise de l'entreprise familiale. Il m'a alors posé cette question : « Qu'as-tu appris dans ton bac en service social? » Je lui ai répondu que j'avais appris à bien analyser et à régler des problèmes. Il m'a alors répondu : « Eh bien, c'est pas mal ça que je fais tous les jours. Ce n'est pas nécessairement le même genre de problèmes, mais l'important est d'avoir un esprit d'analyse, d'être capable d'aller chercher des ressources pour trouver des solutions aux problèmes. Si tu as aussi appris à bâtir des relations et à avoir de saines communications humaines, alors tu ne seras pas perdue dans cette nouvelle carrière, car on y côtoie constamment des humains et on a à gérer des problèmes humains aussi. »

Je me suis alors dit que, vu de cette façon, ça pourrait être intéressant de me joindre à l'entreprise. Cependant, je lui ai spécifié que je voulais continuer à aider à réduire les inégalités et les autres problématiques sociales au sein des communautés autochtones. Il n'était pas question que je déroge de l'objectif que je poursuivais lorsque j'ai fait mon baccalauréat en service social. Selon mon père, il y a différentes façons d'aider les gens. On peut le faire en créant des emplois, en les aidant à sortir de la pauvreté, en leur donnant une fierté, en les valorisant et, surtout, en redonnant aux organisations communautaires le pouvoir d'apporter des changements. En faisant travailler les gens de la communauté chez nous, on les éloigne de la pauvreté et de la toxicomanie. Bref, ce que m'a dit mon père a eu un écho positif chez moi. Je me suis dit que je pouvais faire un essai et que, si je n'aimais pas mon expérience, au final, je pourrais retourner à ma profession initiale, le travail social.

Est-ce que la transition fut difficile?

M. P. En février 2002, mon conjoint et moi avons quitté la ville de Québec pour revenir nous installer au Lac-Saint-Jean. J'ai commencé à travailler en ressources humaines dans l'entreprise familiale. Nous avons eu jusqu'à 150 employés dans l'entreprise, qui faisait 80 M\$ de chiffre d'affaires par année. Nos produits et nos services se vendaient partout au

Canada. Cela a fait en sorte que nous avons dû embaucher beaucoup de personnes de la communauté autochtone. Notre philosophie en tant qu'entreprise autochtone, c'était qu'à compétences égales, nous priorisons les gens de la communauté. Nous avons dû embaucher des personnes avec peu d'expérience que nous formions à l'interne, ce qui a fait en sorte que nous recrutions dans un bassin de main-d'œuvre qui avait peu fréquenté le marché du travail. Ça a alors été ma plus grande école et mes études en travail social m'ont énormément servi.

En effet, en tant qu'entreprise autochtone sensible aux problématiques sociales et économiques de la communauté, nous avons eu à adapter nos politiques pour aider et accompagner des gens qui voulaient travailler, mais qui avaient des problèmes de consommation d'alcool ou de drogue. Par exemple, le jour de paie étant le jeudi, certains employés ne rentraient pas au boulot le vendredi. Nous avons dû alors changer le jour de paie pour le vendredi. Il a fallu rencontrer nos employés autochtones et non autochtones pour leur expliquer la situation. Ces gens-là avaient besoin d'aide. J'ai fait un énorme travail de communication, de compréhension et d'accompagnement à l'interne. Nous avons vécu de beaux succès et je deviens émotive chaque fois que j'en parle parce que c'est vraiment là que nous avons fait une différence dans la communauté. Notre accompagnement a aidé ces gens à passer le point de bascule de la consommation, à prendre une routine et à se réadapter à un milieu de vie auquel ils n'étaient pas habitués.

Ça en prend, des histoires de réussite auxquelles on peut s'identifier dans une société, parce que beaucoup de personnes croient que l'entrepreneuriat est inaccessible. Vous démontrez alors que c'est réalisable et, en même temps, qu'une entreprise peut avoir une responsabilité sociale dans son milieu.

M. P. En effet, mon parcours est basé sur des valeurs humaines d'entraide, de partage et de respect des gens. Quand on fait notre travail avec notre cœur, les gens le ressentent aussi. C'est la raison d'être, la mission derrière chacune de nos entreprises et chacun de nos modèles d'affaires. Ça fait maintenant 19 ans que j'ai rejoint l'entreprise de mon père. Pendant ce temps, j'ai fait l'équivalent d'un certificat en administration et j'ai eu la chance d'étudier à l'École d'entrepreneurship de Beauce de 2013 à 2015, ce qui a été un autre tournant majeur dans ma vie professionnelle parce que j'ai appris à voir plus grand en tant qu'Autochtone et en tant que femme. La création des

réserves autochtones ou des communautés a limité l'espace physique où peuvent évoluer les Premières Nations, mais a causé aussi une limitation psychologique. Il me semble qu'on peut voir plus grand dans l'entrepreneuriat autochtone que les secteurs traditionnels que sont l'artisanat, la restauration ou encore les services dans la communauté.

Qu'est-ce que votre formation à l'École d'entrepreneurship de Beauce vous a apporté?

M. P. C'est surprenant, mais l'EEB m'a appris à mieux me connaître. Dans le fond, lorsqu'on y pense bien, quand tu crées une entreprise, tu lui transmets un peu ton esprit, ta personnalité. Donc, si tu ne te connais pas bien, si tu ne connais pas tes forces et tes faiblesses, il devient très difficile de créer une entreprise qui reflète tes valeurs et de t'entourer des bonnes personnes qui te permettront d'atteindre tes objectifs de croissance et de service à la collectivité. Ce passage à l'EEB a été un élément important dans ma vie, car j'y ai appris à me connaître ainsi qu'à retrouver mon identité et la personne que j'étais vraiment.

Lorsque j'étais jeune, j'ai vécu beaucoup de rejet et d'intimidation dans ma communauté. Je me faisais traiter de Blanche par les jeunes. Cela est probablement dû au fait que notre famille était plus aisée financièrement et que mes traits physiques ne correspondaient pas à la représentation qu'on se fait d'une Autochtone. Cette intimidation a marqué mon enfance, car je me suis souvent sentie rejetée. Puis, quand je suis allée à l'école à l'extérieur de la communauté avec les allochtones (les Blancs), soit on me traitait d'«indienne», soit on me prenait pour une Blanche et on me parlait des Autochtones de façon négative. De tels propos m'ont aussi blessée et ont brisé ma fierté d'être Autochtone, même si je ne m'identifiais pas non plus aux allochtones. Cela a joué dans ma recherche d'identité, qui a duré de nombreuses années. D'un côté, je n'avais pas le goût de dire que j'étais Autochtone et, de l'autre, je ne pouvais pas dire que je ne n'étais pas Autochtone non plus. J'ai retrouvé mon identité quand je suis allée à l'EEB, soit vers 36 ou 37 ans. C'est long, pour retrouver son identité et sa fierté.

Une telle prise de conscience a eu un impact sur ma confiance en moi et sur mon estime. J'étais alors, si vous me permettez l'image, dans un carrefour giratoire de ma vie et je ne savais pas quelle sortie prendre. Je remettais même en doute le fait de continuer dans

l'entreprise familiale parce que je n'y trouvais pas toujours ma place, même si j'y vivais de belles réussites. Je me disais que je n'étais pas comme mon père. Nous avons des valeurs fondamentales similaires, mais nous sommes différents dans notre façon de gérer et d'être. À ce moment, mon père était le seul modèle d'entrepreneur que je connaissais. À l'EEEB, en côtoyant 24 autres entrepreneurs venant de partout au Québec, dont 6 femmes, j'ai pu connaître et apprécier d'autres types de personnalités entrepreneuriales. Cela m'a fait un bien immense de me faire dire que ce n'est pas grave si je ne suis pas comme mon père, que je peux avoir mon style de gestion et que c'est correct qu'il en soit ainsi. Ça m'a permis de valider qui j'étais; ma façon de gérer, de voir les choses, de prendre confiance en moi et de retrouver mon identité.

Notre identité est composée de notre expérience, de notre vécu, de qui nous sommes alors. Je n'ai pas à être Autochtone ou Blanche : je suis les deux. Je donne d'ailleurs une conférence qui s'appelle *Mocassins et talons hauts*. «Mocassins» parce que je suis Autochtone avec mes valeurs, ma culture et mon bagage. Et «talons hauts» parce que j'ai aussi acquis des forces et des qualités de la culture Québécoise qui composent la femme que je suis aujourd'hui, c'est l'union de forces complémentaires. Je me sens souvent comme un pont entre les deux mondes parce que je comprends la culture, les problématiques sociales et la réalité quotidienne des Autochtones, mais aussi le système économique, les lois du marché et la façon de faire entrepreneuriale plus axée sur la productivité des allochtones québécois. Bref, j'essaie de trouver l'équilibre entre les deux et de créer des retombées à l'échelle communautaire, même si ce n'est pas toujours facile.

Qu'avez-vous fait, après votre formation à l'EEEB?

M. P. Après l'EEEB, j'ai créé Inukshuk Synergie. Mon modèle d'affaires est en lien avec l'énergie renouvelable qui est basée sur la conversion du système de chauffage au mazout vers les granules de bois. Mon père et mes oncles avaient investi dans une usine de granules de bois en 2009, mais ce marché ne m'intéressait pas tellement. Je m'étais mis de la pression afin de reprendre l'ensemble des entreprises familiales, mais je ne me suis jamais permis de penser qu'à partir de celles-ci, je pourrais en créer ou en transformer d'autres qui seraient plus à mon image. Les enjeux environnementaux,

c'est quelque chose qui m'intéresse, l'idée de créer de l'énergie verte, ça me fait vibrer!

Nous avons créé Inukshuk Synergie à l'automne 2016 parce que j'ai décelé une opportunité d'apporter une solution clé en main pour les clients commerciaux et industriels qui voulaient remplacer leur poêle au mazout par un chauffage aux granules et réduire ainsi l'émission des gaz à effet de serre. Mon projet vise principalement les territoires plus éloignés où il y a toujours eu des problèmes de livraison du combustible, alors que l'ensemble des villages se chauffent au mazout. Quand toute la transition énergétique du Québec s'est mise en place, nous nous sommes positionnés comme un leader pour cette transition dans le Nord-du-Québec.

Comment ont réagi à l'époque votre famille et votre entourage à votre projet?

M. P. J'ai eu cette idée lors de ma formation à l'EEEB et j'étais très enthousiaste. Lorsque j'ai parlé de cette idée à mon père, la première chose qu'il m'a dite, c'est : «Tu rêves en couleur, avec ton projet.» Je suis repartie piteuse de son bureau et mon projet est demeuré en suspens pendant quelques années. Il a refait surface lorsque les planifications stratégiques ont démontré qu'il y avait un réel besoin et un marché potentiel, mais un tel projet demanderait beaucoup de développement d'affaires et de financement. Mon père a quand même cru en moi à ce moment-là et il a soutenu Inukshuk Synergie pendant un long moment.

Maintenant, nous nous sommes fait une place de leader sur ce marché. Nous sommes encore en développement d'affaires parce que c'est un marché complètement nouveau. Les granules de bois existent partout dans le monde, mais, dans le Nord-du-Québec ou dans ce que j'appelle les réseaux non reliés [avec Hydro-Québec], tout est plus compliqué et cela demande plus de temps. Bref, j'ai réussi à convaincre un peu tout le monde et à démontrer le potentiel de ce projet en créant des partenariats tels qu'avec Granules I.G. Cette entreprise appartient en partie à notre famille et son modèle d'affaires inclut également de redonner à la communauté de Mashteuiatsh.

Mon modèle d'affaires est basé avant tout sur un partenariat avec les communautés du nord afin qu'elles puissent être partie prenante du projet et qu'elles puissent participer à certaine partie comme la logistique. Elles possèdent déjà une chaîne d'approvisionnement

rattachée au mazout qui procure des emplois. C'est une coopérative qui s'occupe de tout. Mon objectif n'est pas de faire le travail à leur place, mais de travailler en synergie et de collaborer avec elles dans leur développement. Mon modèle est de conserver les emplois dans le nord et de produire de la chaleur supplémentaire pour installer éventuellement des serres qui offriraient d'autres sources de revenus, des emplois et une certaine sécurité alimentaire.

Inukshuk Synergie a aussi un volet résidentiel communautaire et un volet minier pour remplacer certains de leurs systèmes à énergie fossile. Nous pourrions aussi produire de la chaleur pour les minières situées dans les réseaux non reliés. Nous souhaitons vraiment un développement économique et social, et servir de levier pour les communautés sur les plans énergétique et environnemental. C'est ça, Inukshuk Synergie!

Nous avons appris que vous démarrez une autre entreprise. Pouvez-vous nous en parler brièvement?

M. P. L'autre entreprise que nous sommes en train de démarrer, c'est Akua Nature, projet sur lequel nous travaillons depuis trois ans. Le temps de monter le plan d'affaires et la convention d'actionnaires, puis d'aller chercher du financement a été long. Nous avons été approchés par le Groupe SiliCycle, une entreprise de Québec connue pour la fabrication et la commercialisation de produits spécialisés destinés à l'industrie pharmaceutique. Il y a quatre ou cinq ans, SiliCycle a décidé de se diversifier et de trouver des partenaires pour développer des filiales qui offriraient des molécules naturelles et biologiques afin de suivre les tendances du marché dans le domaine de la santé et du bien-être. Elle nous a approchés pour créer une nouvelle entreprise en partenariat puisque nous possédions déjà certains équipements et que nous étions dans une région où il y a une importante biomasse agricole et forestière, de petits fruits et des plantes médicinales autochtones. Le financement s'est réglé l'été passé, durant la pandémie.

Nous avons fait la récolte des plantes médicinales autochtones durant la saison estivale 2020 et, présentement, nous sommes en train de finaliser notre site Internet et l'emballage de nos produits pour démarrer les ventes dans les prochaines semaines. Les produits offerts présentement par Akua Nature sont des tisanes, des huiles essentielles et, éventuellement, quelques cosmétiques. Ultime-

ment, l'objectif de l'entreprise est d'offrir des services en tant que sous-traitant pour transformer des produits dans la région. Nous avons nos propres ingrédients, que nous pouvons vendre en vrac à d'autres entreprises, mais nous avons aussi nos propres produits. Nous souhaitons faire le pont entre la science québécoise et le savoir traditionnel des Premières Nations. À travers ces produits, c'est une belle façon de faire découvrir et de promouvoir la culture autochtone.

Puisque le slogan d'Akua Nature est « Prendre soin de son corps et de son esprit », nous aimerions aussi offrir dans un proche avenir d'autres types de services tels que de la méditation et le yoga, et peut-être même aussi faire vivre l'expérience de rituels autochtones. Nous voulons connecter ainsi la santé naturelle à partir d'une approche holistique : utiliser des produits naturels pour prendre soin de son corps, mais aussi de son esprit. C'est l'orientation ultime d'Akua Nature.

Bravo pour ces belles réalisations! Quels sont votre rôle et vos responsabilités dans toutes ces entreprises?

M. P. Je suis la présidente d'Inukshuk Synergie. J'ai un coordonnateur technique et un consultant qui travaille avec moi aussi à temps partiel. Nous collaborons beaucoup avec l'équipe de Granules LG. Je n'ai pas encore une grosse équipe parce que, jusqu'à maintenant, nous avons fait surtout du développement des affaires, des études et des analyses. En ce moment, je suis en discussion avec une autre entreprise qui deviendrait actionnaire et qui s'occuperait de l'opération et de la gestion de l'entreprise. Si cette entente se concrétise, mon rôle sera surtout sur le plan du partenariat stratégique et du développement d'affaires avec les communautés.

Chez Akua Nature, actuellement, je suis coprésidente avec Hugo Saint-Laurent, président du Groupe SiliCycle. Je m'occupe de la direction générale, mais j'ai un directeur des opérations, une directrice administrative et une technicienne en laboratoire. Il est certain qu'au fil du temps, je conserverai le volet développement des affaires et j'embaucherai d'autres personnes pour faire la gestion opérationnelle. Mon intérêt serait de me concentrer plutôt sur le centre holistique ainsi que sur le développement personnel et spirituel.

Vous avez tout un parcours entrepreneurial! Comment avez-vous vécu votre parcours personnel de femme à travers votre parcours professionnel? Ce type de défi a-t-il eu un impact sur votre recherche d'identité?

M. P. Ma recherche d'identité s'est faite sur plusieurs plans : culturel, mais aussi de ce que je suis comme femme. J'ai appris dans un milieu d'hommes en tant qu'entrepreneure, alors je me suis beaucoup cherchée aussi en tant que femme dans l'entrepreneuriat. Parfois, je me sens coupable de ne pas faire 80 heures par semaine parce que j'ai autre chose à gérer dans ma réalité familiale. Je suis aussi devenue maman monoparentale. Donc, c'est une dualité intérieure qui remet souvent en question mon identité féminine. Toutefois, après avoir fait tout ce développement personnel et avoir reconnecté avec ma spiritualité, je ressens actuellement beaucoup de sérénité et de paix. D'ailleurs, je suis en train d'écrire un livre sur la recherche d'identité et cela m'amène à me questionner encore.

Comment les gens autour de vous ont-ils réagi par rapport à cette recherche d'identité?

M. P. Dans la relève entrepreneuriale avec mon père, il y a la relation père-fille, il y a le modèle masculin-féminin et il y a la dimension autochtone. Avec mon père, cela a toujours été plus difficile parce qu'étant sa fille, il avait de grandes attentes. Donc, j'avais souvent l'impression de ne jamais être à la hauteur.

À un moment donné, j'ai eu une explication constructive avec lui. Mon père « challengeait » toujours mes idées parce qu'il pensait que c'était la meilleure façon de me préparer à sa relève. Malheureusement, cette méthode avait l'effet contraire sur moi : elle diminuait mon estime. Mon père et moi avons des personnalités très distinctes. Il est constamment dans l'action, tandis que moi, je suis rassembleuse, communautaire et créative. Alors, parfois, cette situation occasionne des frictions entre nous. Lorsque je voyais mon père prendre des décisions sans hésitation, alors que je ne travaillais pas de cette façon, je me disais que je n'avais peut-être pas ce qu'il fallait pour être entrepreneure.

Il y a aussi les différences générationnelles. Certains baby-boomers sont habitués à travailler 70 ou 80 heures par semaine. Pour eux, ceux qui n'en font pas autant ne seront pas de bons leaders d'entreprise. C'est tout un système de croyances différent qui est à remettre en perspective.

Du côté autochtone, mon père a toujours été quelqu'un qui a travaillé en partenariat avec des entreprises autochtones et non autochtones. Alors, j'ai beaucoup appris à le regarder évoluer. C'est là que je suis arrivée à me réconcilier un peu avec mon identité autochtone parce que la majorité des entreprises de mon père ont été créées en partenariat avec des entreprises autochtones et non autochtones. J'ai appris comment bien faire des partenariats stratégiques entre Autochtones et allochtones. J'ai appris à me servir de mes « forces complémentaires » et de notre statut pour créer et construire des choses qui rapportent à ma communauté. Souvent, lorsqu'on fait appel à mes services, c'est parce que je comprends les relations autochtones et non autochtones, et les particularités des partenariats avec les communautés ou les entreprises. Il faut souligner qu'il y a une interconnexion entre les aspects politiques, économiques et sociaux. Il faut donc comprendre cela pour avoir la bonne approche dans le développement des partenariats.

Percevez-vous quelque chose de différent ou des défis à relever parce que vous êtes femme, entrepreneure et autochtone?

M. P. Ma crédibilité a été plus longue à construire. Sans me le dire directement, certains ne croyaient pas vraiment à mes projets et doutaient de leur réussite. Sinon, cela n'a pas été trop pénible. Je n'ai pas d'événements marquants qui me viennent en tête. La difficulté d'être une femme autochtone entrepreneure, c'est l'accès au financement. Heureusement, j'ai eu la chance d'avoir mon père, qui était dans les affaires. J'ai eu à lever un financement de 3 M\$ pour Akua Nature, mais ça aurait été impossible pour ma cousine et moi de lever un financement de cette ampleur si nous n'avions pas eu nos pères pour nous appuyer. Nous n'avons pas encore suffisamment d'actifs à l'extérieur de la communauté. Alors, démarrer une entreprise de l'envergure de celle d'Akua Nature sans avoir de levier, c'était une mission quasi impossible. Le maximum de prêt qu'une femme autochtone peut aller chercher au Secrétariat aux affaires autochtones est d'environ 100 000 \$. Il y a de l'aide financière de plus petite envergure, mais pas pour des usines comme la nôtre. C'est pourquoi j'aimerais mettre en place un incubateur pour les femmes autochtones afin de les aider au démarrage de leur entreprise.

Dans le monde des affaires, vous traite-t-on différemment parce que vous êtes une femme entrepreneure autochtone?

M. P. Les gens ont de plus en plus de respect pour les peuples des Premières Nations. Ce que j'ai senti le plus souvent, c'est un manque de connaissances sur nos réalités et notre culture. On pose beaucoup de questions, mais on ne fait pas preuve de méchanceté. Au contraire, ce que je constate depuis les dernières années, c'est que les gens font preuve d'ouverture. Ils veulent collaborer, se rapprocher et ont besoin de comprendre et de savoir.

C'est intéressant. La société change. Si vous regardez votre parcours, de quoi êtes-vous le plus fière?

M. P. Je dirais que je suis vraiment fière des deux modèles d'affaires que j'ai créés. J'ai réussi à me détacher du sentiment de dépendance aux entreprises de mon père, de trouver mon identité et de créer mes propres modèles. Ce sont deux entreprises qui touchent des créneaux qui me tiennent à cœur : la santé physique et psychologique ainsi que l'environnement.

Est-ce que vos entreprises ont été beaucoup touchées par la pandémie de COVID-19?

M. P. Nous l'avons beaucoup ressenti dans les délais de livraison. Pour Akua Nature, nos commandes

d'emballage et d'équipement ont été livrées en six mois, au lieu de trois mois. Ces délais ont retardé l'ensemble du projet d'environ six ou sept mois. L'embauche du personnel s'est aussi complexifiée en raison des nombreux confinements. Dans le cas d'Inukshuk Synergie, nous avons complètement mis le développement du nord en mode pause parce que cette région était pratiquement fermée à toutes visites. Toutes nos entreprises ont mis en place des stratégies pour s'adapter à cette situation.

Madame Paul, pour terminer cet entretien, je me permets de vous demander quelle est votre mission de vie présentement?

M. P. Ma mission de vie aujourd'hui, c'est de démontrer aux femmes des communautés et des minorités qu'il est possible de surmonter les contraintes. J'ai eu la chance d'avoir mon père pour me soutenir sur le plan professionnel, et c'est pour cette raison qu'aujourd'hui, je travaille pour créer des entreprises qui vont servir de leviers pour d'autres femmes. Je me suis même engagée récemment à créer un incubateur pour le démarrage d'entreprises autochtones au Québec! J'ai eu beaucoup d'appui de la communauté pour ce projet. Je suis convaincue que nous réussirons à faire quelque chose qui aura des répercussions positives sur le développement socioéconomique des communautés autochtones. ●●●

La revue Organisations et territoires remercie Madame Paul pour avoir partagé son expérience entrepreneuriale. Elle sera certaine inspirante pour de nombreuses femmes.