

Gouvernement de la Nation Crie – Département de  
Commerce et d'industrie

*CREE NATION GOVERNMENT  
DEPARTMENT OF COMMERCE & INDUSTRY*

Ateliers sur le ERA / IBA Workshops

IDDPNQL, Québec, le 15 février 2017

Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation  
/ IBA's – Best practices of negotiation

What do we want VS Where do we want to be?

Que voulons-nous VS Où voulons-nous être?



Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation  
/ IBA's – Best practices of negotiation

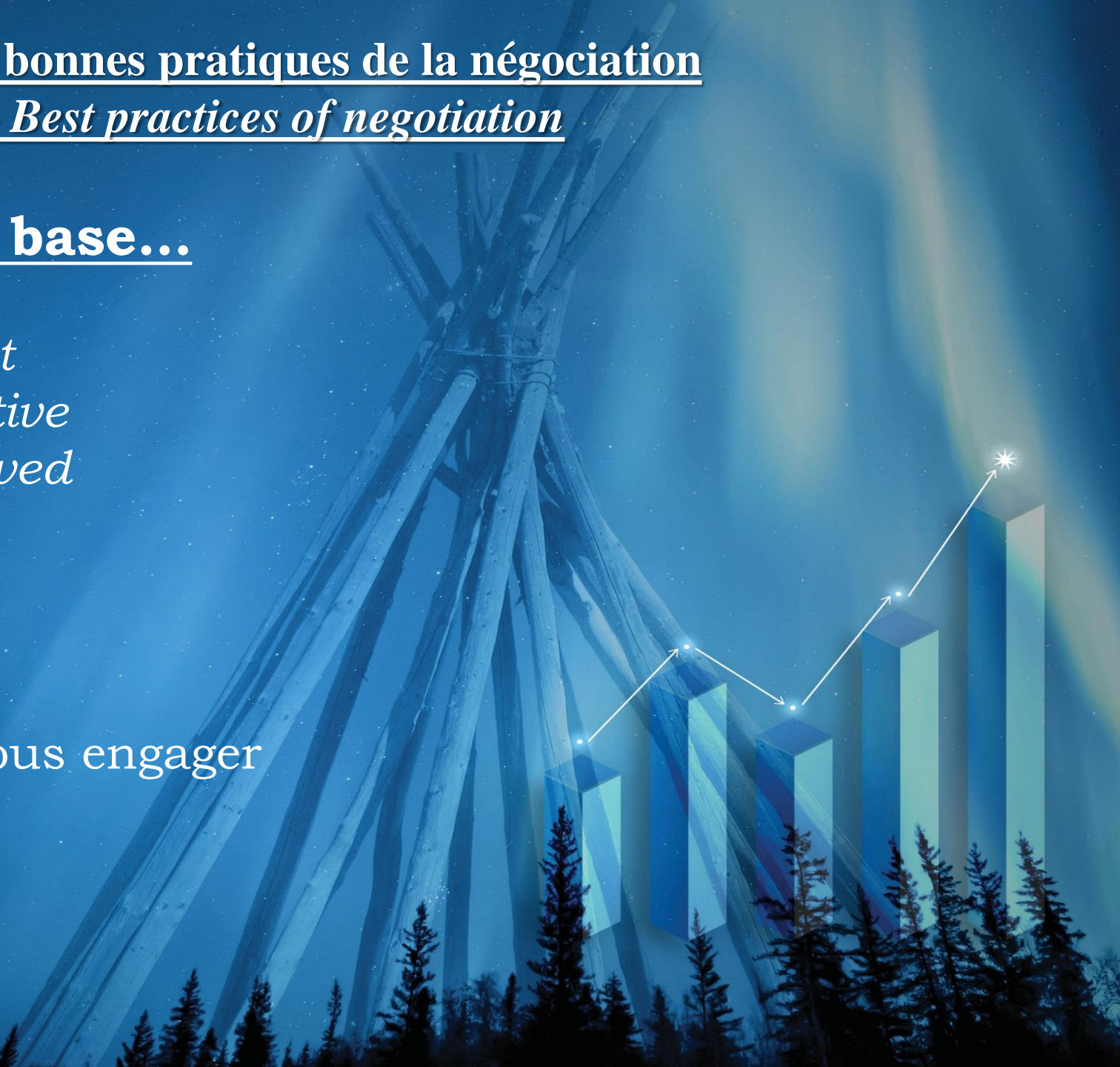
Where are we now? Où sommes-nous?

- JBNQA - Section 22
  - Cree Mining Policy (2010)
  - 6 IBA's, +12 Exploration Agreements, 2 in negotiation
  - 4 active, 1 dormant, 1 closed, 1 in closure
- 
- CBJNQ – chapitre 22
  - Politique minière crie (2010)
  - 6 ERA, +12 ententes d'exploration, 2 en négociation
  - 4 actives, 1 en attente, 1 fermée, 1 en processus de fermeture

# Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation / IBA's – Best practices of negotiation

## Basics... Approches de base...

- *The “B”s, as in Be:*
  - *Be Realistic & Be Patient*
  - *Be Visionary & Be Creative*
  - *Be Supportive and Involved*
- *Soyez :*
  - *Réalistes et patients*
  - *Visionnaires et créatifs*
  - *prêts à soutenir et de vous engager*



# Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation / IBA's – Best practices of negotiation

## Be Realistic and be Patient...

- *What are your resources?*
- *What is your current socio-economic situation?*
- *Do not expect positive change overnight*
- *Establish benchmarks to view your progress*

## Soyez réalistes et soyez patients...

- *Quelles sont vos ressources?*
- *Quel est votre portrait socio-économique?*
- *Le changement positif ne sera pas le premier à se manifester*
- *Donnez-vous des indicateurs de performance*

Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation  
/ IBA's – Best practices of negotiation

**Be Visionary and Be Creative...**

- *Consider everyone and everything*
- *Consider the potential benefits and the risks*
- *Look at the future and not the road but the destination*
- *Establish benchmarks to view your progress*

**Soyez visionnaires et créatifs...**

- *Ne négligez personne ni rien*
- *Évaluez le potentiel de bénéfices mais aussi les risques*
- *Gardez l'oeil sur le but*
- *Donnez-vous des indicateurs de performance*



# Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation / IBA's – Best practices of negotiation

## Be Supportive and Involved...

- *Dedicate resources and time and \$\$\$*
- *Clear your calendars*
- *Be communicative, transparent and involved*
- *Establish benchmarks to view your progress*

## Soyez prêts à soutenir et de vous engager...

- *Dédiez ressources, temps et \$\$\$*
- *Libérez vos calendriers*
- *Communiquez, soyez transparents et inclusifs*
- *Donnez-vous des indicateurs de performance*



Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation  
/ IBA's – Best practices of negotiation

Vos représentants... Your voices...

*Should...*

- *Understand the community*
- *Understand the socio-economic issues facing the community*
- *Be open and observant*
- *Be communicative*

*Devraient avoir...*

- Une compréhension de la communauté
- Une compréhension des enjeux socio-économiques
- Un sens d'ouverture et d'observation
- Une facilité à communiquer





Les ERA – Les bonnes pratiques de la négociation  
/ IBA's – Best practices of negotiation

Les sujets... The Subjects...

- *Education and Training*
  - *Hiring, Integration, Retention and Advancement*
  - *Business Development*
  - *Cultural and Social Development*
  - *Environmental Matters*
  - *Financial Participation*
- 
- *Éducation et formation*
  - *L'embauche, l'intégration, la rétention et l'avancement*
  - *Opportunités d'affaires*
  - *Développement culturel et social*
  - *Enjeux environnementaux*
  - *Participation financière*

# Trois règles sacrées / Three Golden Rules

- 1) Ne jamais avoir peur de l'échec  
*1) Do not be afraid of failure*
- 2) *Plan everything as if it was ending*  
2) Planifiez tout comme si c'était la fin
- 3) Share your vision  
*3) Partagez votre vision*

*Meegwetch!*

