

PARTENARIAT D'AFFAIRES DANS LE CADRE D'UN « ERA »

**Atelier sur les ententes sur les répercussion et avantages
Organisé par l'IDDPNQL
Le 21 février 2018**

**Présenté par:
Monsieur André Benoit**

PLAN DE PRÉSENTATION

- * **La source du modèle**
- * **Phase 1: Durant la négociation de l'ERA**
- * **Phase 2: Le processus de formation des partenariats d'affaires**
- * **Phase 3: La réalisation des contrats**
- * **Conclusion: Les conditions de succès**

LA SOURCE DU MODÈLE

- ✧ **Projet hydro-électrique la Romaine (HQ)**
- ✧ **La Première Nation innue d'Ekuanitshit**
- ✧ **La Corporation Nishipiminan**
- ✧ **La Société de gestion Ekuanitshinnuat (SGE)**
- ✧ **La Société des entreprises innues d'Ekuanitshit (SEIE)**

PHASE 1: DURANT LA NÉGOCIATION DE L'ERA

- ✦ Constitution d'un « comité affaires » au sein de l'équipe de négociation: ressources internes et externes
- ✦ Connaissance des opportunités de contrats: domaines/valeurs/durée

PHASE 1: DURANT LA NÉGOCIATION DE L'ERA (SUITE)

- * Identifier les domaines d'intérêt**
- * Évaluer la capacité de les réaliser**
- * Identifier les partenaires potentiels**

PHASE 2: LE PROCESSUS DE FORMATION DES PARTENARIATS

✧ Le Guide de partenariat d'affaires

- Contexte et attentes versus les partenaires potentiels
- Orientations du Conseil de bande
- Identification et rôle des intervenants
- Objectifs reliés aux partenariats
- Le processus de qualification des partenaires

PHASE 2: LE PROCESSUS DE FORMATION DES PARTENARIATS (SUITE)

- ✦ **Facteurs considérés dans le choix d'un partenaire d'affaires**
 - **La capacité de réaliser le contrat ciblé**
 - **La capacité de contribuer à l'atteinte des objectifs**

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE QUALIFICATION

1. Formulaire de « Profil d'entreprise »
2. Document sur les paramètres d'un partenariat d'affaires à compléter par l'entreprise
3. Entrevue réalisée par des mandataires externes
4. Application de la grille d'évaluation

LES ÉTAPES DU PROCESSUS DE QUALIFICATION (SUITE)

5. **Rapport d'évaluation et recommandation**
6. **Décision (SGE)**
7. **Proposition transmise à l'entreprise**
8. **Négociation et formation du partenariat**

PHASE 3: RÉALISATION DE CONTRATS

- ✧ Nouveau contexte de négociation
 - Processus de qualification auprès de l'entreprise
 - Obligation de résultats
 - Impact sur le réseau existant de fournisseurs
- ✧ Partage des rôles entre les partenaires
- ✧ Évaluation de l'atteinte des objectifs

CONCLUSION: LES CONDITIONS DE SUCCÈS

- ✧ Intégrer la démarche de partenariat d'affaires au processus de négociation dès le début (Phase 1)
- ✧ Impliquer des ressources qui connaissent le modèle d'affaires et les pratiques opérationnelles de l'autre partie (HQ, Minière, Forestière)
- ✧ Impliquer des ressources qui connaissent le modèle d'intervention de votre communauté

CONCLUSION: LES CONDITIONS DE SUCCÈS (SUITE)

- ✧ **Se doter d'une structure adéquate**
- ✧ **Structurer le processus de sélection des partenaires avec rigueur et objectivité:
documents d'appui**
- ✧ **Maintenir votre leadership à toutes les étapes**