

**MOU – BONNE OU MAUVIASE IDÉE?**

Morgan Kendall, KENDALL CAROT senc

# MON EXPERTISE

- 14 ans d'expérience dans les ERA
- Rendu à environ ma 10<sup>e</sup> table de négociation d'ERA
- Spécialiste dans le domaine minier mais présentation aujourd'hui peut s'appliquer à d'autres domaines – mais moins à des secteurs où les ERA sont rares (ex: usines)
- Mon associé Gary Carot plus spécialisé en hydroélectricité et en foresterie
- Autre expérience

# CONTEXTE JURIDIQUE DES ERA

- Aucune loi traite des ERA (extra-judiciaire)
- Lien avec la consultation et l'accommodement (mais ce sont plus des leviers qu'autre chose)
- Surtout un **bras de fer** avec une minière – l'enjeu majeur c'est votre rapport de force
- Domaine très particulier et spécialisé – **essential de faire affaire avec un spécialiste en ERA**

# GRANDS PRINCIPES D'UNE ERA

- Important que les Premières Nations (PNs) parlent tous le même langage et soient sur la **même longueur d'onde** – sinon, les minières vont en profiter
- Important d'envoyer **bons messages** aux minières et au grand public, surtout dans un contexte où les Premières Nations demandent en plus une part des redevances minières payées au gouvernement du Québec
- Tout comme en Colombie-Britannique et en Ontario (partage de redevances de 40-45%), l'obtention d'une part des redevances payées au Québec ne doit pas venir remplacer les ERA – **toujours en sus**

# ERA vs PARTAGE DE REDEVANCES

## Contexte des ERA avec les entreprises minières:

- entente commerciale;
- nécessaire pour de bonnes relations avec communautés d'accueil;
- meilleures pratiques en matière de relations d'affaires avec les Premières Nations;
- paiements, investissements sociaux, emplois et contrats (politique d'approvisionnement local) pour assurer que les PN bénéficient des retombées économiques du projet.

## Contexte d'une entente avec le Québec sur les redevances:

- entente entre une PN et le QC (PAS BESOIN D'UN TRAITÉ!)
- les PN ont droit aux avantages associés aux terres, de profiter de leur développement économique - en vertu de leur titre, de leurs traités (le cas échéant) et de la *Déclaration des Nations Unies sur les droits des peuples autochtones*;
- question de partage du territoire, des ressources et de la richesse.

# ERA = BRAS DE FER AVEC MINIÈRE

- Toutes les minières veulent une ERA, mais veulent signer à **rabais** pour la plupart
- Belles paroles mais minières pas prêtes à partager la richesse
- La plupart du temps, il demeure nécessaire de leur faire comprendre (parfois à la table mais plus souvent en dehors de la table) que ça vaut le coût de régler avec vous
- Pour leur faire comprendre, souvent il faut leur causer des problèmes ou du moins être prêt à leur causer des problèmes

# C'EST QUOI UN MOU?

- Un MOU (*Memorandum of understanding*) est une pré-entente avec des engagements assez généraux, dont surtout celui de négocier une ERA
- D'habitude, les MOU ne disent pas grand-chose
- C'est vraiment la **compagnie qui pousse pour un MOU** d'habitude parce que le MOU joue en leur faveur. Ils ont tout à gagner et rien à perdre
- **Rappel:** pas une victoire de forcer une minière à négocier. Partie difficile c'est de forcer la minière à respecter les standards d'ERA établis dans le reste du Québec et du Canada

# POURQUOI LE MOU EST À L'AVANTAGE DES MINIÈRES (1 DE 2)

- La plupart du temps, les ERA se négocient quand le projet est à ses tous débuts: la compagnie a encore besoin de plusieurs permis importants des gouvernements et d'argent provenant d'investisseurs ou de banques
- De manière générale, c'est d'ailleurs le meilleur moment pour une PN de négocier une ERA parce que c'est le moment où la compagnie a le plus besoin d'une ERA (vs plus tard lorsqu'elle a obtenu ses permis et son argent). C'est le moment qu'une PN peut causer le plus de problème pour une minière



# POURQUOI LE MOU EST À L'AVANTAGE DES MINIÈRES (2 DE 2)

- Le MOU est important pour la compagnie au tout début du projet parce que le MOU envoie un **signal aux gouvernements et au monde financier** qu'il risque d'y avoir une ERA bientôt. Ça incite les investisseurs à continuer à financer le projet et les gouvernements à octroyer des permis.
- **C'est encore plus vrai s'il s'agit d'un projet controversé.** Par exemple, Mine Arnaud à Sept-Iles où ITUM a toujours refusé de négocier ou de signer un MOU tant qu'elle n'avait pas pris une décision en consultation avec la population sur le projet.
- Autre danger avec un MOU dans ces circonstances: un MOU peut être aussi interprété par les membres de votre communauté comme quoi le Conseil a déjà un parti pris en faveur du projet controversé.

# LA SOLUTION?

- Ne pas signer de MOU
- Mais quoi faire si la minière insiste?

# BRÈVE DÉVIATION DANS PRÉSENTATION!



# TACTIQUE CRITIQUE: TOUJOURS COMMENCER PAR NÉGOCIER L'ARGENT!

Je vais juste vous parler brièvement de la plus importante tactique de négociation une fois que vous êtes rendus à la table de négociation. C'est toujours essentiel de **commencer à négocier le chapitre financier** pour les **raisons suivantes**:

- La question financière est la plus tendue: c'est celle qui risque le plus de faire échouer les négos
- On vient de voir que plus que le projet avance, moins que la compagnie a besoin de vous (donc le temps joue contre vous - aussi bien de savoir le plus tôt possible s'il n'y a pas moyen de s'entendre pour vous ajuster
- Si vous commencez par les autres thèmes, vous risquez d'avoir fait le travail pour rien et pire, d'avoir là encore perdu du temps précieux.

**DE RETOUR AU MOU!**



# DONC SOLUTION POUR MOU?

- Comment faire en sorte que c'est aussi à votre avantage de signer un MOU (gagnant-gagnant)?
  - C'est de s'assurer que vous **ne signez pas un MOU vide**. C'est en vous assurant qu'il y a un vrai engagement de la part de la compagnie qui démontre qu'elle est vraiment sérieuse. Soit:
    - Paiement important à la signature du MOU - pas juste quelques centaines de milliers;
- et/ou**
- Vous insistez à négocier les dispositions financières avant de signer le MOU - la question de l'argent sera donc déjà réglé d'avance dans le MOU.

# MOU: SOMMAIRE

- Votre signature sur le MOU vaut quelque chose (sinon, la compagnie ne l'exigerait pas)
- Il faut donc aller chercher de quoi en retour

# EXCEPTIONS À LA RÈGLE

## Deux exceptions:

1) C'est sûr que c'est un peu différent et c'est un peu moins important dans le contexte d'un projet existant où la minière a déjà tous ses permis et son argent. Mais là encore, si c'est pour signer juste pour signer, aussi bien de ne pas le faire.

2) Si c'est le fédéral qui exige un MOU (dans le cadre du financement des frais de négociation)

*Message pour fédéral dans la salle: svp ne plus exiger de MOU*



# MOU: CONCLUSION

- En somme, je pense que c'est la bonne façon de voir les MOU. Mais ce n'est pas la fin du monde non plus si vous en signez. Ce n'est probablement pas la décision qui va faire en sorte que vous finissez avec une bonne ERA ou non.
- Pas aussi important que de:
  - commencer négociations le plus tôt possible (dès que le projet a pris forme)
  - être conseillé par spécialistes avocats et comptables
  - être ferme et prêt à faire subir des conséquences à la minière si elle refuse de se comporter comme les autres compagnies
  - négocier ensemble si vous êtes plusieurs PNs (union fait la force)
  - forcer minières à respecter standards (pour vous et pour toutes les PNs)

# AUTRES ÉTAPES INITIALES

- Avant MOU, autres formes de contact initial avec minière:
  - entente d'exploration (avec compensations pour impacts)
  - et une fois qu'un projet se dessine, entente de pré-développement avec financement pour étudier le projet (en plus du financement inadéquat des gouvernements)
- **IMPORTANT:** si vous vous engagez à négocier une ERA dans ces autres ententes, vous vous retrouvez dans la même situation problématique qu'avec un MOU. Mais les mêmes solutions peuvent s'imposer.

# Questions?

