

# Come North Viens au nord

WHY ARE WE HERE? –  
POURQUOI SOMMES-NOUS ICI ?

JAMES FRANKS  
11 FEBRUARY 2020  
TEMISKAMING SHORES



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Welcome - Bienvenue

**Thank you all for joining  
us.**

We are pleased to be here in

The traditional territory of the  
Timiskaming First Nation  
Region 3 of the Metis Nation of  
Ontario

The beautiful City of Temiskaming  
Shores

**Merci à tous de vous  
joindre à nous.**

Nous sommes heureux d'être ici dans

Le territoire traditionnel de la  
Première nation du Timiskaming  
Région 3 de la Nation métisse de  
l'Ontario

La belle ville de Temiskaming Shores



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Recognition - Reconnaissance

We would like to recognize  
our co-hosts

The City of Temiskaming Shores  
Lake of the Woods Business Incentive  
Corporation

Thank you to FedNor  
for proudly supporting this  
initiative.



Nous aimerions remercier  
nos co-hôtes

La ville de Temiskaming Shores  
Lake of the Woods Business Incentive  
Corporation

Merci à FedNor  
de fièrement appuyée cette  
initiative

Proudly supported by | Fièremment appuyée par



# Our event partners - Nos partenaires d'événements



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Travel & Accommodation - Voyage et hébergement



FAR NORTHEAST TRAINING BOARD (FNETB)  
your Local Employment Planning Council

COMMISSION DE FORMATION DU NORD-EST (CFNE)  
votre Conseil Local de Planification de l'Emploi



North Superior  
Workforce Planning Board



Local Employment  
Planning Council  
Conseil local de planification  
en matière de l'emploi



Professions  
NORTH \* NORD



RÉSEAU  
du NORD | Soutien à l'immigration  
FRANCOPHONE



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Media partners - Partenaires médiatiques

Greater Sudbury Chamber of Commerce  
Timmins Chamber of Commerce  
Temiskaming Shores Chamber of Commerce  
Thunder Bay Chamber of Commerce  
Kenora Chamber of Commerce  
Red Lake Chamber of Commerce  
Dryden Chamber of Commerce  
Acadia Broadcasting  
Rogers Radio



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Our goal - Notre but

**To make Ontario's  
Northern  
Communities the  
MOST WELCOMING  
COMMUNITIES  
IN CANADA**

**Faire des  
communautés du  
Nord de l'Ontario les  
COMMUNAUTÉS LES  
PLUS ACCEUILLANTES  
AU CANADA**



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Step one in being welcoming – Première étape pour être accueillant

## Be welcoming to all.

- Old and young; New and old
- Members of historical First Nations, Métis and Inuit communities
- Members of existing Canadian communities
- Even if they are “just visiting”
  - Tourists
  - Students
  - Investors

## Soyez accueillants pour tous.

- Vieux et jeunes ; Nouveau et vieux
- Membres des communautés historiques des Premières nations, des Métis et des Inuits
- Membres des communautés canadiennes existantes
- Même s'ils sont "de passage", les
  - Touristes
  - Étudiants
  - Investisseurs



Proudly supported by | Fièrement appuyée par





# Step two in being welcoming – Deuxième étape pour être accueillant

## Be aware, especially self-aware.

That's what we are talking about the next three days.

- What are we doing?
- Where are we doing it?
- Who are we doing it for?
- Can we help each other do it better?
- What else could we do?

## Soyez conscient, surtout de vous-même.

C'est de cela qu'il s'agit pour les trois prochains jours.

- Que faisons-nous ?
- Où le faisons-nous ?
- Pour qui le faisons-nous ?
- Pouvons-nous nous aider mutuellement à mieux faire ?
- Que pourrions-nous faire d'autre ?



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Be honest - Soyez honnête

## Focus on actual results, including the negative ones.

- What do you know, not what do you think you know
  - How much has the population grown?
  - Are you helping your clients find a future here?
- There are challenges that good intentions can't overcome
  - Who are you not serving?
  - Where are you not getting to?



## Concentrez-vous sur les résultats réels, y compris les résultats négatifs.

- Que savez-vous, et non que pensez-vous savoir
  - Quelle est l'ampleur de la croissance démographique ?
  - Aidez-vous vos clients à trouver un avenir ici ?
- Il y a des défis que les bonnes intentions ne peuvent pas surmonter
  - Qui n'êtes-vous pas en train de servir ?
  - Où n'allez-vous pas ?

Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Be realistic – Soyez réalistes

## There are differences between supposed to do, can do, and wish you could do

- Be clear about what you are doing. How is it funded? How is it resourced? Is it something you report on or that you do because no one else does it?
- Be specific about what you want to achieve and how you will know when you get there.

## Il existe des différences entre ce qu'on est censé faire, peut faire et souhaite faire

- Soyez clair sur ce que vous faites. Comment est-ce financée ? Avez-vous les ressources? S'agit-il de quelque chose dans lequel vous êtes impliqués ou vous le faites parce que personne d'autre ne le fait ?
- Soyez précis sur ce que vous voulez réaliser et comment vous saurez quand vous y êtes.



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Be open - Soyez ouvert

## THINK and LISTEN.

Great ideas come from all kinds of sources, even those who don't "do what you do" or "serve who you serve".

- We are all trying to promote Ontario's Northern Regions.
- Encourage people to come and to stay here.
- To find **their** future here.



## PENSER et ECOUTER.

Les grandes idées viennent de toutes sortes de sources, même de celles qui ne "font pas ce que vous faites" ou "servent qui vous servez".

- Nous essayons tous de promouvoir les régions du nord de l'Ontario.
- Encouragez les gens à venir et à rester ici.
- Pour trouver **leur** avenir ici.

Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Be creative and collaborative – Soyez créatif et collaboratif

## Ask for help, and not just cash.

- Your first question should always be: “what can we do differently?”
- Your second: “what else can we do with existing resources?”
- Your third: “who can we partner with to maximize the return on our resources and theirs?”
- Finally: “where can we get additional resources?”



## Demandez de l'aide, et pas seulement de l'argent.

- Votre première question devrait toujours être : « Que pouvons-nous faire différemment ? »
- Votre deuxième : « Que pouvons-nous faire d'autre avec les ressources existantes ? »
- Votre troisième : « Avec qui pouvons-nous nous associer pour maximiser le rendement de nos ressources et des leurs ? »
- Enfin : « Où pouvons-nous obtenir des ressources supplémentaires ? »

Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Economic development agencies as hosts? – Les agences de dév. économique comme hôtes ?

## Why did Ec Dev folks bring all of you together?

- You need people to grow an economy.
- Resources are scarce; we need to use them wisely.
- This IS a competition, just not between us. But, between us and the rest of the world.
- If we don't talk to each other, we will waste time, money, people and opportunities – **and, OUR POPULATION WILL NOT GROW AND NEITHER WILL OUR ECONOMY.**

## Pourquoi les gens de Dev Econo vous ont-ils tous réunis ?

- Vous avez besoin de gens pour développer une économie.
- Les ressources sont rares; nous devons bien les utiliser.
- Ceci EST une compétition, mais pas entre nous. C'est entre nous et le reste du monde.
- Si nous ne nous parlons pas, nous allons perdre du temps, de l'argent, des personnes et des opportunités – et, **NOTRE POPULATION NE CROISSERA PAS, NOTRE ÉCONOMIE NON-PLUS.**



Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# When you leave here – Quand vous partirez d'ici

## Have a PLAN.

### Have a plan for yourself and your organization:

- What are **you** going to do?
- Where are **you** going to do it?
- Who are **you** doing it for?
- What are **you** saying?
- Is that consistent with what **others** are saying?
- How will **you** know it is working?
- Who will **you** be working with to do it better?
- What comes next for **you**?



## Ayez un PLAN.

### Ayez un plan pour vous et votre organisation :

- Qu'allez-**vous** faire ?
- Où allez-**vous** le faire ?
- Pour qui allez-**vous** le faire ?
- Qu'est-ce que **vous** dites ?
- Est-ce que cela correspond à ce que les **autres** disent ?
- Comment saurez-**vous** que cela fonctionne ?
- Avec qui allez-**vous** travailler pour faire mieux ?
- Quelle est la prochaine étape pour **vous** ?

Proudly supported by | Fièrement appuyée par



# Come North Viens au nord

Thank you. Marsee. ᑭᓇᑦᑲᓄᓐᑲᓄᓐ  
Merci. Miigwech.



Proudly supported by | Fièrement appuyée par

