



CHAMBRE DES COMMUNES
HOUSE OF COMMONS
CANADA

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

OGGO • NUMÉRO 106 • 1^{re} SESSION • 42^e LÉGISLATURE

TÉMOIGNAGES

Le mardi 7 novembre 2017

—
Président

M. Tom Lukiwski

Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le mardi 7 novembre 2017

[Français]

•(1100)

[Traduction]

Le président (M. Tom Lukiwski (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC)): Chers collègues, nous allons commencer. Je souhaite la bienvenue à tous nos témoins présents aujourd'hui.

Voici un peu d'information préalable. Nous allons permettre autant de questions que possible. Nous aurons deux interventions de 10 minutes, je pense, qui seront suivies de périodes de questions. Nous recevons un second groupe de témoins à midi. J'essaierai donc de suspendre la séance 5 minutes avant, afin que la transition entre nos deux groupes se fasse sans perte de temps.

Cela dit, je souhaite la bienvenue à Arianne Reza et Sheilagh Murphy, qui feront un exposé.

Je crois comprendre que vous serez la première à intervenir, madame Murphy.

Mme Sheilagh Murphy (sous-ministre adjointe, Terres et développement économique, ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien): Absolument.

Le président: Si vous voulez bien commencer par présenter les témoins qui vous accompagnent, nous passerons ensuite à la première intervention suivie de questions

À vous la parole.

Mme Sheilagh Murphy: Merci beaucoup. Bonjour à tous.

Monsieur le président, messieurs et madame les membres du Comité, je vous remercie de me permettre de vous donner un aperçu de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, qui est administrée par Affaires autochtones et du Nord Canada.

J'ai remis un dossier présentant brièvement les éléments clés de la stratégie d'approvisionnement et des projets de modernisation de cette stratégie. Je le laisse au Comité pour que les membres puissent l'examiner plus en détail à leur guise.

Je suis accompagnée aujourd'hui par Mohan Denetto, directeur général des Opportunités économiques et commerciales au sein du ministère.

Avant toute chose, je précise que nous nous réunissons actuellement sur le territoire traditionnel non cédé de la nation algonquienne.

Le développement économique autochtone est indispensable pour la réussite socioéconomique et l'autodétermination des peuples autochtones. La stratégie d'approvisionnement est une partie d'une série de programmes fédéraux qui prévoient un certain nombre d'initiatives visant à aider les peuples autochtones à participer davantage à l'économie canadienne.

Nous voyons l'approvisionnement comme une mesure essentielle à l'avancement du développement économique autochtone. Le gouvernement fédéral consacre annuellement plus de 20 milliards de dollars aux approvisionnements. Collaborer avec le gouvernement fédéral représente une occasion énorme pour les entreprises autochtones d'élargir leur gamme de produits et de services et d'accéder à de nouveaux marchés grâce à une participation active à l'économie.

[Traduction]

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones a été mise en oeuvre en 1996 dans le but d'accroître le nombre d'entreprises autochtones qui pourraient participer aux appels d'offres fédéraux et se voir attribuer des contrats. Cette stratégie comporte un certain nombre de mesures conçues pour aider les entreprises autochtones à accéder aux marchés fédéraux, notamment des marchés réservés obligatoires et facultatifs, et des possibilités de coentreprise et de sous-traitance.

Le ministère offre de l'assistance et des conseils aux autres ministères fédéraux concernant l'application de cette stratégie aux entreprises autochtones par l'entremise d'un réseau national de coordonnateurs comptant plus d'une centaine de membres. Nous inscrivons les entreprises autochtones qualifiées dans un registre en ligne, et nous vérifions l'admissibilité des sociétés en faisant des vérifications avant et après l'attribution du contrat. Nous offrons des subventions et contributions pour permettre aux organismes autochtones de se développer et de tenter des stratégies d'exploitation commune avec le secteur privé ou des organismes relevant d'autres gouvernements.

Les marchés réservés représentaient 227 millions de dollars en 2014. C'est une augmentation de 300 % en 5 ans, par rapport à 2009. Ce succès a été rendu possible en grande partie grâce au fait que les ministères ont fixé des cibles et se sont réunis sur une base régulière avec les ministères clés, dont Services publics et Approvisionnement Canada, et Innovation, Sciences et Développement économique Canada.

Depuis 1996, les entreprises autochtones ont obtenu des marchés d'une valeur de plus de 1 milliard de dollars grâce aux marchés réservés dans le cadre de la stratégie. De 2012 à 2014, le nombre d'entreprises autochtones ayant obtenu de tels marchés a doublé. Au cours de la même période, le nombre d'entreprises autochtones remportant des marchés qui n'étaient pas réservés, dans le cadre de la stratégie, a aussi plus que doublé, passant de 153 à 347.

Tandis que la valeur des marchés réservés et le nombre d'entreprises fructueuses ont augmenté, les marchés réservés continuent de représenter un petit pourcentage de l'ensemble des marchés attribués par le gouvernement. Nous avons certaines données concernant le nombre d'entreprises autochtones qui obtiennent des contrats non réservés en vertu de la stratégie, mais ces données ne sont pas aussi complètes qu'on le souhaiterait. Grâce aux projets de modernisation de la stratégie et à l'engagement du gouvernement à assurer des données ouvertes, la qualité et la quantité des données disponibles sur cette stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones s'amélioreront.

Nous avons aussi connu un certain succès avec notre travail proactif pour l'accroissement du nombre de possibilités d'approvisionnement auprès d'entreprises autochtones. Nous avons notamment travaillé avec d'autres ministères à l'application des critères de participation des Autochtones aux grands marchés de la défense et des soins de santé.

Pour ces grands marchés, les entreprises autochtones n'avaient pas les ressources leur permettant de réserver des contrats. Cependant, le gouvernement du Canada a posé comme exigence que les titulaires des marchés principaux offrent des possibilités d'emploi ou de sous-traitance aux Premières Nations. Cette façon de faire assure un avantage économique direct aux peuples et communautés autochtones. Elle permet aussi aux entreprises autochtones de créer des partenariats avec des chefs de file d'une industrie, d'acquérir de l'expérience, de réaliser des missions plus complexes et de participer aux chaînes d'approvisionnement.

• (1105)

[Français]

Le ministère a également travaillé en collaboration avec des partenaires fédéraux, d'autres gouvernements, des organisations autochtones et le secteur privé pour élargir l'application du modèle de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, ou SAEA.

Par exemple, dans le cadre de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale, Affaires autochtones et du Nord Canada a collaboré avec Irving et Seaspan à promouvoir les entreprises autochtones. Cela a permis à un certain nombre d'entre elles d'accéder à la chaîne d'approvisionnement des chantiers maritimes et de créer des emplois et des programmes de formation.

[Traduction]

Des subventions et contributions permettent également de préparer les entreprises à la concurrence. Par exemple, le ministère a aidé le Conseil tribal de Saskatoon à mettre au point un modèle d'approvisionnement qui lui a permis d'obtenir des marchés intéressants et d'offrir des emplois à des Autochtones.

Il faut aussi savoir que certaines ententes de règlement de revendications globales exigent la réalisation de bénéfices d'ordre socioéconomique. Les représentants de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones travaillent en étroite collaboration avec les représentants des ententes de règlement des revendications globales et d'autres ministères pour s'assurer que les obligations découlant d'ententes de règlement soient respectées et que la participation autochtone soit maximisée. Par exemple, le ministère travaille actuellement avec Services publics et Approvisionnement Canada, le Secrétariat du Conseil du Trésor et Nunavut Tunngavik Incorporated pour trouver des moyens de profiter des marchés réservés et de respecter les exigences de l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut en matière de répercussions socioéconomiques.

À toutes les étapes de ces processus, Affaires autochtones et du Nord Canada prend aussi des mesures pour assurer le respect des engagements du Canada pris dans les ententes commerciales internationales.

[Français]

En 2014, le ministère a procédé à une évaluation interne de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. L'évaluation a montré que cette stratégie concordait avec les priorités du gouvernement, qu'elle était pertinente et efficace et qu'elle offrait un bon rendement économique. Elle a également soulevé un certain nombre de problèmes qu'il faut résoudre.

[Traduction]

L'évaluation a fait ressortir que la Stratégie d'approvisionnement profitait généralement à des entreprises bien établies et d'assez grande taille et qu'il faudrait peut-être revoir les activités de sensibilisation pour mieux cibler les petites et moyennes entreprises. On a besoin de données et d'analyses plus rigoureuses pour mieux surveiller les effets de la stratégie sur les communautés autochtones et la croissance de leurs entreprises.

[Français]

L'évaluation a également donné lieu à la suggestion d'ajuster les approches afin de répondre aux besoins changeants des entreprises autochtones. Le ministère va continuer à traiter les résultats de cette évaluation dans le cadre du programme de modernisation de l'approvisionnement actuel du gouvernement.

[Traduction]

La semaine dernière, des exposés au Comité ont fait valoir un certain nombre d'initiatives qui devraient avoir un impact positif sur l'approvisionnement auprès d'entreprises autochtones, notamment la simplification du processus fédéral d'approvisionnement et un intérêt accru pour l'approvisionnement social. Ces initiatives bénéficieront certainement aux PME autochtones, qui regroupent plus de 43 000 entrepreneurs des Premières Nations au Canada. La clé du succès sera de travailler avec des partenaires qui entretiennent des relations étroites avec des entreprises et des propriétaires d'entreprises autochtones.

Outre les effets accrus du gouvernement, le ministère des Services aux Autochtones entreprend son propre examen de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones afin de donner plus de mordant aux politiques, lignes directrices et mécanismes et les améliorer en vue de maximiser la participation des Autochtones et de leurs entreprises et communautés aux programmes, dépenses et investissements fédéraux pour qu'ils en tirent tous les bénéfices possibles.

Au cours des six prochains mois, nous entreprendrons un examen de la stratégie et travaillerons avec nos collègues fédéraux et les intervenants de l'extérieur du gouvernement. Pour ce faire, nous aurons recours à un processus en ligne et à deux tables rondes. Nous présenterons au printemps 2018 un document présentant les options à étudier en vue de l'adoption de politiques.

Avant de conclure, je veux prendre un moment pour expliquer comment nous envisageons les possibilités d'amélioration du processus d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones.

À partir de maintenant, nous aimerions accroître le nombre et la valeur des possibilités pour les entreprises autochtones. Nous espérons aussi voir augmenter le nombre de petites et moyennes entreprises autochtones qui participent aux appels d'offres et obtiennent des marchés fédéraux qui n'étaient pas réservés. Pour arriver à cet objectif, nous prévoyons prendre les mesures qui sont exposées dans la diapositive n° 10, dans le dossier que j'ai fourni. Nous veillerons aussi à mieux surveiller et mesurer les effets de l'approvisionnement auprès des entreprises autochtones.

• (1110)

[Français]

Nous avons hâte de collaborer avec les autres ministères fédéraux pour être mieux en mesure d'aligner la capacité des entreprises autochtones sur leurs exigences en matière d'approvisionnement. Les effets de toutes ces actions seront évalués à l'aide de mesures de rendement améliorées, pour faire en sorte que l'on parle des effets à long terme et afin d'améliorer les initiatives fédérales en matière d'approvisionnement auprès des Autochtones.

[Traduction]

Je vous remercie de m'avoir invitée à témoigner devant le Comité. Nous avons hâte de voir le rapport final de cette étude et d'intégrer vos recommandations dans nos travaux de modernisation du programme.

J'attends avec intérêt vos questions et observations.

Le président: Merci beaucoup.

La prochaine personne devant nous présenter un exposé est Mme Reza.

Nous sommes heureux de vous recevoir de nouveau à notre Comité.

Mme Arianne Reza (sous-ministre adjointe, Approvisionnement, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): Je suis ravie d'avoir été invitée à témoigner de nouveau.

Merci, monsieur le président et messieurs les membres du Comité. Madame Carolyne Blain, directrice générale du Programme des approvisionnements du Secteur de la politique stratégique de Services publics et Approvisionnement Canada m'accompagne aujourd'hui. Nous donnerons un aperçu du travail que nous réalisons avec les ministères clients et les fournisseurs autochtones en ce qui a trait aux possibilités d'approvisionnement du gouvernement fédéral.

Pour récapituler brièvement la présentation de la semaine dernière au Comité, Services publics et Approvisionnement Canada représente le fournisseur de services en commun du gouvernement pour les achats de biens et de services pour près de 100 ministères clients; nous menons nos activités en nous appuyant sur un ensemble complexe d'exigences législatives et réglementaires, de politiques du Conseil du Trésor et d'obligations issues de politiques et de traités commerciaux.

Des obligations particulières et juridiquement contraignantes en matière d'approvisionnement découlent des Ententes sur les revendications territoriales globales, également connues sous le nom de traités modernes. Des 25 traités modernes que le Canada a signés avec les groupes autochtones et les gouvernements des provinces et territoires, 20 comportent des obligations fédérales particulières en matière de marchés. Ces obligations ne sont pas en vigueur dans tout le pays, mais elles sont applicables dans de vastes secteurs du Yukon, de la Colombie-Britannique, des Territoires du Nord-Ouest, du Nunavut, du Nord du Québec et du Nord du Labrador.

Pour chaque activité d'approvisionnement menée par Services publics et Approvisionnement Canada, il faut d'abord déterminer si ces obligations s'appliquent et le cas échéant, de quelle façon elles influenceront sur la stratégie des achats. La décision se prend en répondant à un ensemble de questions, notamment celle-ci: est-ce que l'activité d'approvisionnement porte sur des biens, des services, des biens immobiliers ou des travaux de construction dans une zone géographique qui est assujettie à un ou plusieurs traités? Même si les obligations ne sont pas identiques d'une entente à l'autre, elles visent toutes à améliorer les possibilités économiques pour les groupes autochtones qui bénéficient de cette entente dans les zones touchées par les revendications. En 2016-2017, on a compté au total 365 marchés fédéraux attribués à des entreprises autochtones dans les zones touchées par les traités modernes, ce qui représente au total environ 31 millions de dollars.

Mme Murphy a fourni une vue d'ensemble détaillée et un document de consultation sur la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, ou la SAEA, et c'est pourquoi je ne propose pas de revoir entièrement le matériel en détail, mais j'aimerais souligner les points suivants et vous donner quelques exemples des contrats d'approvisionnement attribués au moyen de la SAEA.

La SAEA vise à encourager les fournisseurs autochtones et le gouvernement fédéral à s'associer pour faire des affaires. Si un marché est réservé en vertu de la SAEA, cela signifie que seules les entreprises autochtones touchées par la SAEA, inscrites auprès d'AANC, peuvent présenter des soumissions. La décision d'utiliser la SAEA, s'il y a lieu, incombe au ministère client. Le rôle de Services publics et Approvisionnement Canada est d'aider ses ministères clients à circonscrire et à définir les possibilités pour les Autochtones par rapport aux exigences opérationnelles ou à la portée des travaux. En vertu de la SAEA, comme dans toutes nos activités d'approvisionnement, on procède par défaut à des concours publics, tant sur le plan réglementaire qu'en pratique. Les entreprises autochtones préparent et présentent des soumissions qui sont évaluées selon les principes habituels de passation de marchés du gouvernement fédéral, c'est-à-dire l'équité, la transparence et l'obtention du meilleur rapport qualité-prix.

À titre de référence, entre 2009 et 2015, Services publics et Approvisionnement Canada a attribué des contrats pour une valeur totale approximative de 500 millions de dollars dans le cadre des 1 265 contrats visés par la SAEA. Les contrats ayant la valeur la plus élevée dans le cadre de la SAEA se trouvent dans les groupes suivants de marchés: services de santé, construction, hébergement, fournitures de bureau, équipement de TI et logiciels, et services professionnels en informatique.

[Français]

Dans les cas où le principal fournisseur n'est pas une entreprise autochtone, la SAEA permet l'adoption de dispositions sur les avantages socioéconomiques, notamment que des éléments sur la participation soient intégrés dans ces contrats d'approvisionnement. Par exemple, les ministères clients peuvent décider qu'une partie des contrats de sous-traitance sera réservée à des entreprises autochtones ou que l'on accordera des points d'évaluation supplémentaires dans la soumission à titre de mesure incitative pour le recours aux services de fournisseurs autochtones. Toutefois, il doit être clairement indiqué dans la demande de soumissions que le recours aux entreprises autochtones constitue un critère d'évaluation.

Nous encourageons les entreprises autochtones à former des coentreprises avec d'autres entreprises autochtones ou non autochtones dans le but de présenter des soumissions pour des marchés du gouvernement fédéral. Si une entreprise forme une coentreprise, une part équivalant à au moins 51 % de la coentreprise doit être détenue et administrée par une ou plusieurs entreprises autochtones. De plus, il faut qu'une part d'au moins 33 % de la valeur totale des travaux exécutés dans le cadre du marché soit effectuée par l'entreprise autochtone.

J'ai pensé qu'il serait utile d'illustrer brièvement une partie des contrats d'approvisionnement en cours conclus dans le cadre de la SAEA.

En mars 2016, dans le cadre du projet de réhabilitation de l'édifice du Centre, deux contrats de services professionnels ont été attribués à des entreprises autochtones. L'un d'eux a été attribué à Mobile Resource Group pour la fourniture de services de soutien à la gestion de biens immobiliers évalués à 750 000 \$. Un second contrat a été confié à Naut'sa mawt Resources Group pour la prestation de services de développement du leadership évalués à 345 000 \$ à ce jour.

• (1115)

Services publics et Approvisionnement Canada, ou SPAC, a conclu plusieurs ententes avec des compagnies aériennes appartenant à des Autochtones, notamment First Air, Canadian North, Wasaya Airways et Yukon Air North. En 2016-2017, les dépenses fédérales pour ces transporteurs aériens totalisaient environ 10 millions de dollars.

Le contrat relatif au Programme canadien de prêts aux étudiants contient un contrat réservé facultatif suivant lequel le principal fournisseur a conclu une entente avec Tribal Wi-Chi-Way-Win Capital Corporation pour la gestion des centres de contact avec la clientèle aux fins d'administration du Programme.

J'ai mentionné plus tôt de quelle façon nous nous efforçons d'encourager les partenariats de type coentreprise entre les entreprises autochtones et non autochtones. On peut donner l'exemple de l'assainissement de la cale sèche d'Esquimalt, en Colombie-Britannique; ce projet est évalué à environ 28 millions de dollars. L'entreprise autochtone Malahat Nation et l'entreprise non autochtone Quantum Murray se sont associées pour faire des affaires. Malahat Nation a obtenu des avantages économiques grâce à cette relation et ses membres ont participé à l'exécution des travaux. Cela a permis à l'entreprise autochtone d'acquérir de l'expérience et une formation dans le domaine de l'assainissement des sédiments marins. Pour les besoins du projet, les services autochtones ont travaillé étroitement avec le bureau régional de SPAC pour fournir un contrat réservé dans le cadre de la SAEA.

La Stratégie nationale de construction navale du Canada procure des avantages économiques aux collectivités à l'échelle du Canada, notamment aux peuples autochtones. Par exemple, les chantiers navals du Canada ont formé environ 1 500 Autochtones aux métiers de fondeur et de transformateur de tôle, lesquels sont hautement spécialisés et recherchés.

[Traduction]

Le Bureau des petites et moyennes entreprises, ou le BPME, de Services publics et Approvisionnement Canada joue un rôle essentiel dans le cadre des efforts de mobilisation pour renforcer le potentiel des entreprises autochtones et pour dispenser de l'information et les outils nécessaires sur la façon de tirer profit des possibilités d'approvisionnement du fédéral, avec pour objectif d'attirer davantage d'entreprises autochtones dans la chaîne d'approvisionnement.

Parmi les activités permanentes du BPME, on compte des séminaires et des rencontres personnalisées auprès des fournisseurs autochtones pour expliquer le fonctionnement du gouvernement, comment circonscrire les possibilités dans le processus d'approvisionnement et comment obtenir des contrats. Nous organisons des événements spécifiquement axés sur les Autochtones au cours de l'année, pour jumeler les entreprises qui sont intéressées à s'associer. Le protocole d'entente du BPME avec Affaires autochtones et du Nord Canada permet la coordination des efforts de mobilisation des Autochtones au niveau national, ainsi que l'organisation d'événements particuliers axés sur les Autochtones.

L'an dernier, le BPME a participé à plus de 120 événements axés sur les Autochtones, événements organisés localement dans de nombreuses collectivités canadiennes, ce qui a permis de rejoindre plus de 2 300 personnes ou PME autochtones. En plus des événements locaux et régionaux, le BPME a fait du réseautage lors de la conférence annuelle de l'Assemblée des Premières Nations, s'est associé avec le Conseil canadien des fournisseurs autochtones et de minorités visibles, et collabore avec le Conseil canadien pour le commerce autochtone pour créer un Webinaire national sur la conduite des affaires auprès du gouvernement, notamment sur la façon d'obtenir des cotes de sécurité.

Les efforts de mobilisation du BPME aident à déterminer, analyser et réduire les obstacles qui peuvent compliquer indûment la conduite des affaires avec le gouvernement pour les fournisseurs autochtones; nous transmettons ces commentaires largement pour sensibiliser les intervenants concernés.

Avec le temps, ces mesures combinées visent à augmenter la capacité des entreprises autochtones pour ce qui est d'obtenir des contrats gouvernementaux et d'y participer, et d'augmenter le développement économique des Autochtones.

Merci.

• (1120)

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Chers collègues, il nous reste environ 40 minutes, voire un peu moins si nous souhaitons entendre les prochains témoins. Nous ferons donc une série complète de questions. Je donnerai cependant à chaque intervenant huit minutes plutôt que sept. Espérons qu'il sera possible d'entendre le prochain groupe de témoins à temps et que les derniers intervenants pourront participer à la période de questions qui suivra les témoignages.

Monsieur Whalen, vous disposez de huit minutes. Vous avez la parole.

M. Nick Whalen (St. John's-Est, Lib.): Merci beaucoup monsieur le président. Je profite de l'occasion pour remercier les témoins de leur présence.

De toute évidence, nous estimons important de faire un examen de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, en parallèle à l'évaluation du ministère. Je ne suis pas certain que tout le monde ait reçu un exemplaire des diapositives dont Mme Murphy a fait mention. Quoi qu'il en soit, à la diapositive 11, il est question de la trajectoire, de l'échéancier et du plan de travail. J'imagine qu'un examen et une analyse statistique ont déjà été réalisés.

De quel genre de paramètres tenez-vous compte?

Mme Sheilagh Murphy: Il va sans dire que nous disposons de tous les rapports présentés dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement et des rapports annuels du ministère. Nous allons également examiner les données que possède le BPME.

Évidemment, le ministère possède des bases de données et il a accès aux bases d'ISED. Néanmoins, je crois que nous devons concentrer une grande partie de nos efforts sur les échanges avec les entreprises autochtones.

M. Nick Whalen: Pourra-t-on en dégager des données statistiques?

Mme Sheilagh Murphy: Oui.

M. Nick Whalen: Ma question porte sur les statistiques. Ces échanges porteront-ils sur des statistiques ou sur l'obtention de données complètes des entreprises autochtones?

Mme Sheilagh Murphy: Le ministère a sa propre base de données. Nous disposons également des résultats des recherches menées par le Conseil canadien pour le commerce autochtone.

M. Nick Whalen: D'accord.

Mme Sheilagh Murphy: Nous avons la base de données d'ISED. Nous pouvons examiner les marchés d'approvisionnement et en suivre l'évolution d'après les statistiques que nous recueillons. Nous analysons ces données régulièrement, ce qui nous a permis de cerner certains problèmes comme par exemple le fait que les grandes entreprises participent davantage à la SAEA que les entreprises de petite et de moyenne taille. Évidemment, nous nous interrogeons sur la raison d'être de cette situation?

Comme nous avons relevé des lacunes à ce chapitre, nous devons maintenant consulter les collectivités et nos partenaires pour savoir comment y remédier.

M. Nick Whalen: D'accord.

Avez-vous déjà terminé la première étape, soit la collecte d'information, ou est-elle encore en cours?

Mme Sheilagh Murphy: Nous n'avons pas encore fini la collecte et je crois que nous la poursuivrons. Nous amorcerons également l'étape de mobilisation.

L'examen des statistiques nous donne une idée du genre de questions que nous devrions mettre dans le sondage. Ainsi, à la lumière des données sur le rendement, nous poserons aux entrepreneurs et aux entreprises autochtones certaines questions sur les problèmes qui ont fait surface lors de l'analyse.

M. Nick Whalen: Excellent. J'espère que vous présenterez votre analyse statistique lorsqu'elle sera terminée de même que la bibliographie correspondant à l'examen de la documentation. Le Comité pourra verser dans ses dossiers cette information susceptible de l'éclairer.

Mme Sheilagh Murphy: Oui.

M. Nick Whalen: J'ai toujours trouvé étrange le seuil d'admissibilité pour établir si une entreprise est considérée autochtone: elle doit appartenir à des intérêts autochtones dans une proportion de 51 % au moins alors que seulement un tiers de ses employés doivent être membres des Premières Nations. Votre analyse statistique nous éclairera peut-être au sujet de ce seuil.

De toute évidence, on ne mesure pas l'incidence des avantages économiques sur les communautés autochtones uniquement en fonction du fait que l'entreprise est ou non gérée par des Autochtones. On tient plutôt compte du pourcentage des salaires versés aux travailleurs de ces communautés et au pourcentage des profits qui revient à ces mêmes collectivités.

Outre le fait d'établir si une entreprise a effectivement un effet de levier et d'en préciser la portée puis de chiffrer la valeur des contrats avec le gouvernement fédéral pour les communautés autochtones,

faites-vous une analyse statistique additionnelle? J'aimerais avoir plus de détails mis à part le fait que l'entreprise est autochtone ou non. Je voudrais entre autres savoir quelle proportion des salaires sont versés à des travailleurs autochtones.

M. Mohan Denetto (directeur général, Opportunités économiques et commerciales, Terres et développement économique, ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien): Je peux peut-être expliquer brièvement comment nous abordons la question. Le seuil dont vous avez fait mention est utilisé comme critère pour établir l'admissibilité au programme et à la base de données. De toute évidence, d'autres facteurs sont pris en compte, notamment les avantages économiques liés au travail.

À l'heure actuelle, nous ne faisons pas un suivi systématique de ces données, mais il est certain que nous devons en tenir compte pour améliorer nos données, notamment pour évaluer l'incidence du programme.

Nous avons également parlé brièvement de ce qui se fait en marge de la SAEA. Notre travail consiste d'une part à vérifier l'admissibilité des entreprises à la SAEA et, d'autre part, à évaluer, au moyen d'autres mécanismes et du processus d'approvisionnement régulier, le pourcentage de contrats de sous-traitance attribués à des entreprises autochtones.

• (1125)

M. Nick Whalen: Lorsque vous faites ce travail, tenez-vous compte du nombre d'entreprises autochtones qui participent ou de la valeur chiffrée des retombées économiques pour ces communautés, parce que, comme je l'ai dit, le seuil d'admissibilité a été fixé à seulement un tiers des emplois pour les Autochtones. En pratique, dans le cas d'un contrat de 17 millions de dollars, comme seulement un tiers des salaires sont versés à des communautés autochtones — ou pire encore, seulement un tiers des employés sont Autochtones et ils occupent des postes de niveau inférieur —, très peu d'argent leur revient.

Comme je suis particulièrement intéressé par l'information concernant les retombées, je reviens donc à ma première question qui est la suivante. Quels renseignements envisagez-vous recueillir pour vérifier l'efficacité de la SAEA? Quels types de statistiques souhaitez-vous obtenir pour accroître la pertinence de vos données?

M. Mohan Denetto: Pour ce qui est des retombées directes, nous avons déjà certaines données, notamment sur les cibles d'embauche à l'échelle locale. Nous pouvons continuer à recueillir ce genre de données. Nous examinons actuellement l'ensemble des données et nous devons établir, en collaboration avec nos partenaires, quelles données exactement il sera possible de recueillir pour effectuer l'analyse.

M. Nick Whalen: En ce qui concerne un autre aspect du critère d'admissibilité, j'imagine que la désignation « autochtone » s'applique à toute personne qui a un statut officiel. Si ce n'est pas le cas, s'agit-il d'une désignation plus large qui inclut les personnes qui n'ont pas de statut officiel, mais qui entretiennent certains liens culturels avec la communauté?

Mme Sheilagh Murphy: La désignation autochtone est attribuée en fonction de l'auto-identification. Nous ne faisons pas de vérification systématique et nous n'allons pas demander qui est Métis et qui ne l'est pas. Les Autochtones s'identifient eux-mêmes comme tel. Nous acceptons cette façon de procéder et nous n'exigeons pas de certificat de statut ou quoi que ce soit d'autre.

Néanmoins, le ministère fait une vérification de l'information fournie pour prouver que l'entreprise qui souhaite participer est autochtone, mais il ne remet pas en question la parole des gens qui se disent Métis. L'auto-identification pose un certain défi, mais nous faisons confiance...

M. Nick Whalen: Lorsque vous faites une vérification, quels éléments examinez-vous? Combien de fois avez-vous fait une vérification? Avez-vous déjà rejeté la demande d'une entreprise parce qu'elle n'avait pas passé le test de la vérification?

M. Mohan Denetto: Nous effectuons des vérifications et des post-vérifications de la SAEA. Dans le passé, nous avons disqualifié quatre entreprises. Ce n'est pas une pratique courante, mais nous faisons des vérifications à la lumière de certains critères généraux concernant les entrées dans la base de données de la SAEA.

M. Nick Whalen: Cette année à la Chambre, le débat sur certains projets de loi a largement porté sur les dispositions sexistes de la Loi sur les Indiens, notamment pour ce qui est de la détermination du statut d'Indien.

J'aimerais savoir si les hauts fonctionnaires ou le ministère ont effectué une analyse comparative entre les sexes pour connaître l'incidence de la SAEA sur les entreprises autochtones dirigées par des femmes par opposition à celles qui sont dirigées par des hommes.

Le président: Veuillez répondre brièvement, s'il vous plaît.

Mme Sheilagh Murphy: Je ne pense pas que le ministère ait fait ce genre d'analyse pour ce qui est des entreprises participant à la SAEA, mais M. Denetto peut me corriger si je me trompe.

Néanmoins, le ministère effectue des analyses comparatives entre les sexes dans les entreprises autochtones en général, notamment pour savoir comment elles se comparent en termes de main-d'oeuvre et d'activités. Nous savons que le nombre de femmes entrepreneurs est en hausse. Pour l'instant, la situation ne correspond pas à ce que nous souhaitons. Lorsque nous élaborons les politiques et les programmes, nous visons la parité hommes-femmes.

Le président: Merci beaucoup.

Monsieur McCauley, vous disposez de huit minutes. Vous avez la parole.

M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC): Bonjour.

J'aimerais me pencher brièvement sur les enjeux dont M. Whalen a parlé, mais sous un angle différent.

On a mentionné comme seuil d'admissibilité une propriété autochtone à hauteur de 51 % et une participation autochtone de 33 % à l'effectif.

Ces chiffres ont-ils été révisés? Le ministère a-t-il communiqué avec les entreprises pour savoir si ces proportions sont trop élevées ou trop faibles? Je me demande si on n'exclut pas de très bonnes entreprises autochtones ou d'autres entreprises où l'effectif autochtone n'est peut-être que de 28 % ou 29 %. Autrement dit, le seuil d'admissibilité empêche peut-être ces entreprises de soumissionner dans le cadre de projets de la SAEA.

Mme Sheilagh Murphy: Je crois que ces seuils ont été établis en même temps que la SAEA, dans le cadre de la modernisation des activités. Si c'est le cas, il y a lieu de se poser la question et de la poser aux entreprises concernées...

M. Kelly McCauley: Avez-vous déjà entendu dire que ces seuils étaient trop élevés ou trop bas?

Mme Sheilagh Murphy: Non. Je ne sais pas si une telle rétroaction a été exprimée à un autre niveau ou si le BPME en a eu vent.

Pour autant que je sache, certaines petites entreprises ont du mal à atteindre le seuil établi. En pareil cas, je favorise la coentreprise. Cette formule permet à de petites entreprises autochtones de s'associer.

• (1130)

M. Kelly McCauley: Il est très bien de favoriser la coentreprise. Cependant, les Autochtones comme les non-Autochtones sont confrontés au même problème lorsqu'ils font affaire avec le gouvernement: la paperasserie. Il semble maintenant qu'on alourdisse encore les tracasseries administratives. Une entreprise peut être un très bon employeur et compter un fort pourcentage d'Autochtones dans son effectif, sans pour autant atteindre le seuil d'admissibilité. Elle doit maintenant aller chercher un partenaire. Je me réjouis que le ministère se penche sur cet aspect de la question dans le cadre de la modernisation des activités.

Je me demande — et je sais que c'est une question délicate pour vous — s'il arrive qu'Affaires autochtones et du Nord fasse abstraction de cette directive. Ce dossier devrait-il plutôt relever de Services publics et Approvisionnement Canada? Êtes-vous à l'aise dans la gestion de ce dossier? Obtient-on actuellement les meilleurs résultats en en confiant la gestion à Affaires autochtones et du Nord plutôt qu'à Services publics et Approvisionnement?

Mme Sheilagh Murphy: Je considère que nous travaillons en partenariat dans ce dossier.

Il va sans dire qu'Affaires autochtones et du Nord assure la gestion d'une partie de la SAEA et qu'elle possède l'expertise nécessaire pour traiter avec les entreprises autochtones et les ministères fédéraux, mais cela se fait en partenariat avec Services publics et Approvisionnement. Les séances d'information offertes aux autres ministères fédéraux sont présentées en collaboration par nos deux ministères. Affaires autochtones et du Nord recueille l'information dans le cadre du partenariat avec Services publics et Approvisionnement. Notre ministère aide à faire connaître la SAEA.

M. Kelly McCauley: Quelle incidence la division survenue à Affaires autochtones et du Nord aura-t-elle sur votre capacité de faire le suivi et la prestation des services aux entreprises autochtones? Cette division aidera-t-elle, nuira-t-elle ou faut-il attendre de voir ce qui se passera?

Mme Sheilagh Murphy: Nous ne prévoyons pas que cette division modifiera l'orientation que nous prenons actuellement. La division du ministère vise à obtenir de meilleurs résultats. La SAEA demeurera une stratégie active bien appuyée.

M. Kelly McCauley: Vous estimez que la division n'aura pas d'incidence sur la SAEA.

Ms. Sheilagh Murphy: C'est bien ça.

M. Kelly McCauley: Vous avez mentionné que les marchés réservés aux entreprises autochtones avaient augmenté de 100 %, ce qui est fantastique, et que les autres marchés ont également augmenté de 100 % depuis 2009. Qu'est-ce qui a changé? Comment en est-on arrivé là? Cette croissance est-elle acceptable? Les attentes étaient-elles plus élevées?

Mme Sheilagh Murphy: Je ne suis pas certaine de pouvoir affirmer qu'il s'agit d'un taux de croissance acceptable. Néanmoins, énormément d'efforts ont été consentis pour communiquer avec les entreprises et les informer de la stratégie.

M. Kelly McCauley: Avons-nous fait quelque chose en particulier qui a contribué à cette croissance de 100 % et, si oui, devrions-nous nous concentrer là-dessus? Ou serait-ce simplement que les communautés reconnaissent mieux les possibilités?

Mme Arianne Reza: Je dirais qu'il faut envisager la question sous différents angles. Nous travaillons en étroite collaboration avec les ministères clients pour examiner leur stratégie d'approvisionnement et pour chercher activement des occasions d'atteindre les objectifs socioéconomiques en matière d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Nous organisons également des activités de sensibilisation, de jumelage d'entreprises dans les collectivités canadiennes et des rencontres individuelles avec les fournisseurs.

M. Kelly McCauley: Si je ne m'abuse, cette croissance de 100 % s'échelonne sur une période de sept ans. A-t-elle commencé à 2 %, pour grimper par la suite, ou a-t-elle atteint un plateau avec cette...

Mme Sheilagh Murphy: Je ne crois pas qu'on ait atteint un plateau de croissance. Notre...

M. Kelly McCauley: Comment se présente la courbe de progression? Y a-t-il eu augmentation chaque année? La croissance est-elle meilleure depuis deux ans parce que le gouvernement est plus actif dans ce dossier ou remonte-t-elle à quelques années déjà?

Mme Sheilagh Murphy: Davantage d'entreprises s'inscrivent au registre pour participer aux marchés d'approvisionnement. Il y a également davantage de socialisation, et je crois que les entreprises se rendent compte des occasions d'affaires que représentent les marchés publics fédéraux.

M. Kelly McCauley: Madame Murphy, vous avez indiqué que certaines exigences en matière d'avantages socioéconomiques facilitent la tâche des entreprises autochtones lorsqu'il s'agit d'obtenir des contrats. Divers témoins ont également parlé de ces exigences, mais ils ont souligné qu'elles constituent un fardeau administratif qui complique la tâche des entreprises désireuses de soumissionner pour des contrats.

Vous avez mentionné que la tâche sera plus facile pour les entreprises autochtones, mais comment serait-ce possible si le gouvernement alourdit la bureaucratie et les tracasseries administratives?

Mme Sheilagh Murphy: Je ne suis pas certaine de comprendre...

M. Kelly McCauley: Vous avez affirmé que les exigences en matière d'avantages socioéconomiques aideront les entreprises autochtones à obtenir des contrats. C'était dans votre préambule.

Mme Sheilagh Murphy: Oui, j'en ai effectivement fait mention. Mais j'essaie de penser au contexte dans lequel j'en ai parlé.

M. Kelly McCauley: Je comprends où vous voulez en venir, mais je reviens au fait que tous les témoins, y compris l'ombudsman de l'approvisionnement, ont dit que ces exigences créeraient beaucoup de difficultés. Les tracasseries administratives constituent un lourd fardeau. Par conséquent, je me demande comment l'ajout de nouvelles exigences facilitera la tâche des entreprises autochtones?

• (1135)

M. Mohan Denetto: On peut entre autres considérer que la SAEA est un des nombreux outils pour promouvoir et appuyer les entreprises autochtones. Il va sans dire que cette promotion et cet appui entraînent des activités administratives, mais le ministère a mis en place de nombreuses initiatives, mis à part la SAEA, pour aider les entreprises appartenant à des intérêts autochtones à se tailler une place sur le marché et à être prêtes à soumissionner. Voilà le principal objectif que vise le ministère en offrant son appui.

M. Kelly McCauley: Vous avez parlé de la construction navale, ce qui est fort encourageant. J'ai visité le chantier Irving et je suis récemment allé au chantier Seaspan à Esquimalt pour voir le travail qui se fait là-bas. C'est fantastique de voir la participation des Autochtones.

A-t-on prévu quelque chose dans le cadre de la SAEA pour favoriser la participation des membres des Premières Nations aux corps de métiers et aux stages d'apprentissage? Les chantiers Irving et Seaspan recherchent des gens de métier hautement qualifiés. Il est fort bien d'imposer des exigences et de susciter une mobilisation, mais prend-on les mesures de base pour que les Autochtones entrent dans les corps de métier et participent aux programmes d'apprentissage pour être mieux qualifiés et pouvoir soumissionner pour ces marchés?

Mme Sheilagh Murphy: Il va sans dire que nous avons collaboré avec les entreprises dans le secteur de la construction navale. Un groupe de travail, qui comprend des organisations autochtones, a été mis sur pied pour repérer et saisir les occasions de marché à long terme dans ce secteur. EDSC participe également à ce groupe afin d'assurer la correspondance entre la formation professionnelle et le développement pour saisir ces occasions.

M. Kelly McCauley: Excellent. Merci.

Le président: Je vous remercie beaucoup.

Monsieur Weir, vous disposez de huit minutes.

M. Erin Weir (Regina—Lewvan, NPD): Merci beaucoup.

J'aimerais poser une question sur un enjeu que M. McCauley a soulevé, en l'occurrence la division d'AANC en deux ministères distincts. D'après la réponse qui a été donnée, cette division n'aura aucune incidence sur les marchés d'approvisionnement susceptibles d'intéresser les Premières Nations, mais j'aimerais savoir duquel de ces nouveaux ministères relèvera la SAEA.

Mme Sheilagh Murphy: La décision n'a pas encore été prise. Néanmoins, dans la lettre de mandat, il est clair que la ministre Philpott sera chargée des services aux Autochtones et que la ministre Bennett sera responsable des relations de nation à nation entre le Canada et les Autochtones, de même que des arrangements à long terme.

Pour l'instant, il semble que la SAEA relèvera vraisemblablement du ministère des Services aux Autochtones. Cependant, tant que toutes les décisions pertinentes n'ont pas été prises, tant que les décrets n'ont pas été édictés et qu'une mesure législative n'a pas été adoptée, la décision n'est pas définitive. Pour l'instant, Affaires autochtones et du Nord Canada régit toujours les services aux Autochtones et l'ensemble des relations Couronne-Autochtones et les affaires du Nord. Nous devons composer avec cette division et faire en sorte que nos programmes ne soient pas affectés par les changements qui sont effectués en vue d'établir la structure de ces deux nouveaux ministères.

M. Erin Weir: Voilà un point de vue intéressant sur le plan des opérations gouvernementales. Quoi qu'il en soit, il y a certainement lieu de se demander s'il faut considérer que les objectifs en matière d'approvisionnement pour les Premières Nations figurent au nombre des obligations découlant des traités ou s'inscrivent dans l'ensemble des services de développement économique que peut offrir le gouvernement du Canada.

Avez-vous une idée du ministère qui serait le mieux placé pour gérer la SAEA?

Mme Sheilagh Murphy: En fait, la SAEA est une stratégie visant à fournir des services à des entreprises et à faire en sorte que les ministères fédéraux coordonnent leurs activités à l'égard des marchés d'approvisionnement. Elle pourrait relever de l'un ou l'autre des ministères, selon le point de vue duquel on envisage la question. En bref, il s'agit d'une stratégie ou d'un programme qui fonctionne avec des ministères partenaires. Par conséquent, l'un ou l'autre des ministères pourrait en assumer la responsabilité. Il faut donc attendre de voir comment se fera la division des responsabilités.

Néanmoins, étant donné qu'il s'agit d'une initiative de nature davantage administrative, il est davantage probable qu'elle relève du ministère responsable des services que de celui qui s'occupera des relations de nation à nation.

M. Erin Weir: D'accord. Si je comprends bien, il serait probablement plus sensé d'en imputer la responsabilité au ministère chargé des services aux Autochtones, mais la décision finale n'a pas encore été prise.

Mme Sheilagh Murphy: C'est exact.

M. Erin Weir: D'accord. Je vous remercie beaucoup. Je comprends bien la situation.

Nous avons entendu dire que le nombre de contrats attribués à des entreprises autochtones ayant soumissionné pour des marchés du gouvernement fédéral à l'extérieur des marchés réservés avait doublé. J'aimerais savoir si la valeur en dollars de ces contrats a également doublé.

Mme Arianne Reza: Je suis ravie de vous donner certains chiffres de SPAC, c'est-à-dire Services publics et Approvisionnement Canada. Il est intéressant d'examiner ces chiffres lorsqu'on compare la situation des fournisseurs autochtones participant à la SAEA à celle de ceux qui n'y participent pas. Nous recueillons des données, mais nous ne revenons pas en arrière. De plus, les entreprises se sont auto-identifiées comme étant autochtones.

Voici un exemple. Au cours de l'exercice 2014-2015, SPAC avait attribué des contrats d'une valeur d'environ 178 millions de dollars, dans le cadre de la SAEA. Les marchés attribués à l'extérieur de la SAEA représentaient entre 25 millions et 26 millions de dollars.

• (1140)

M. Erin Weir: Ces marchés totalisant 26 millions de dollars ont été attribués à des entreprises autochtones, mais à l'extérieur de la SAEA.

Mme Arianne Reza: C'est précisément cela. Ces entreprises soumissionnent dans le cadre des appels d'offres généraux.

M. Erin Weir: Comment ce total de 26 millions de dollars se compare-t-il à celui de l'année précédente ou à celui d'il y a 10 ans? Pouvez-vous donner un cadre de référence pour nous permettre de savoir s'il y a augmentation?

Mme Arianne Reza: L'an dernier, pour les mêmes volets d'approvisionnement, le total des contrats attribués se chiffrait à 50 millions de dollars, dans le cadre de la SAEA, et à 11 millions de dollars pour les fournisseurs autochtones qui se sont eux-mêmes déclarés autochtones.

M. Erin Weir: D'accord. Estimeriez-vous qu'il s'agit d'une tendance ou d'un événement inhabituel au cours de l'une de ces années?

Mme Arianne Reza: Quand je regarde les chiffres pour tous les exercices, je vois une augmentation constante. Je reviens au fait que les entreprises se sont elles-mêmes déclarées autochtones, mais je précise que le ministère ne remet pas en question la participation à la

SAEA en vérifiant la véracité de l'auto-identification. Nous espérons travailler sur cet aspect des statistiques dans l'avenir.

Mme Sheilagh Murphy: Pourrais-je ajouter une réponse?

Les données enregistrées dans le système posent également un autre problème: les entreprises ne s'inscrivent pas toujours sous le même nom. Par conséquent, l'attribution de numéros d'entreprises aidera à mieux suivre les activités des entreprises autochtones. Comme ces entreprises peuvent changer de nom ou faire partie d'une coentreprise, la base de données actuelle pourrait ne pas tenir compte de toutes les entreprises si elles sont désignées uniquement par leur nom. Espérons que l'utilisation de numéros d'entreprise permettra de mieux assurer l'exactitude des statistiques.

M. Erin Weir: D'accord, excellent.

Madame Reza, je ne suis pas certain d'avoir bien compris la partie de votre témoignage sur la distinction entre les marchés d'approvisionnement attribués aux entreprises autochtones dans le cadre des traités modernes par opposition aux marchés attribués dans le cadre du programme global de la SAEA. Pourriez-vous préciser s'il y a un lien entre ces deux types de marchés et, si oui, lequel?

Mme Arianne Reza: C'est une excellente question. Je souhaitais justement expliquer les différentes étapes du processus d'approvisionnement.

Pour chaque activité d'approvisionnement, nonobstant la SAEA, il faut d'abord examiner les obligations commerciales, puis les traités modernes, afin de déterminer les obligations prévues. Toutes les activités d'approvisionnement sont examinées en fonction de ces obligations. Si l'activité d'approvisionnement touche une zone géographique où s'applique un traité moderne, nous devons tenir compte de ses dispositions. Les responsables peuvent avoir un droit de premier refus. Il se peut aussi qu'ils obtiennent toutes les activités d'approvisionnement ou qu'ils souhaitent simplement participer au processus de présentation de soumissions. C'est la priorité absolue. Par la suite, d'autres considérations, comme celles liées à la SAEA ou à une autre stratégie générale d'approvisionnement, entrent en ligne de compte.

M. Erin Weir: M. Whalen a demandé comment on définit l'expression « membre d'une Première Nation », et vous avez répondu qu'il s'agissait essentiellement de se déclarer comme tel. Je comprends que cela peut s'appliquer à la SAEA. Je présume que, pour pouvoir conclure des marchés d'approvisionnement dans le cadre des traités modernes, les soumissionnaires doivent avoir le statut de membre d'une Première Nation.

Mme Carolyn Blain (directrice générale, Politique stratégique, ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux): En effet, nous travaillons avec les groupes de requérants pour identifier les fournisseurs visés par les obligations prévues dans les traités modernes. Nous obtenons ainsi la liste des fournisseurs avec lesquels nous pouvons faire des affaires dans ce contexte particulier.

M. Erin Weir: Pour revenir à ma question concernant la répartition des responsabilités au sein d'AANC, il me semble que les obligations en matière d'approvisionnement dans le cadre des traités modernes pourraient relever du ministère des Relations Couronne-Autochtones, alors que la responsabilité à l'égard de la SAEA, dont la portée est vaste, pourrait convenir davantage au ministère des Services aux Autochtones.

Mme Sheilagh Murphy: La négociation des traités modernes relève certainement de ce qui pourrait être considéré comme étant le mandat du ministère des Relations Couronne-Autochtones. Une fois qu'ils seront en place, les deux ministères seront en fait tenus de se conformer aux traités modernes et de les mettre en application. La supervision n'incombera pas forcément au ministère des Relations Couronne-Autochtones. Celui-ci procédera à une vaste analyse des exigences en matière de mise en application des accords sur les revendications territoriales, ce qui va au-delà de l'approvisionnement. Toutefois, au bout du compte, les ministères — y compris celui responsable de la SAEA — devront tenir compte des obligations et les intégrer non seulement au SAEA, mais aussi à d'autres programmes.

La surveillance de la mise en application pourrait certainement incomber au ministère des Relations Couronne-Autochtones, mais ces accords sont négociés et mis en oeuvre dans le cadre de la stratégie d'approvisionnement.

• (1145)

Le président: Merci beaucoup.

Madame Shanahan, vous disposez de huit minutes.

Mme Brenda Shanahan (Châteauguay—Lacolle, Lib.): Merci beaucoup, monsieur le président. Je tiens aussi à remercier tous les témoins qui sont ici ce matin.

Je suis désolée d'avoir manqué la réunion précédente. J'aimerais simplement revenir sur les objectifs de la SAEA. Pourriez-vous me dire à quel moment on a passé en revue la stratégie afin de déterminer si elle répond aux objectifs fixés?

Mme Sheilagh Murphy: L'objectif de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones est d'aider celles-ci à acquérir de l'expérience, à présenter des soumissions et à travailler en partenariat avec le gouvernement du Canada. Elle vise aussi à accroître le nombre de marchés octroyés à des entreprises autochtones pour que celles-ci puissent obtenir une plus grande part des marchés du gouvernement fédéral. Voilà l'objectif global de la stratégie.

La stratégie a été mise en place en 1996 afin d'aider les entreprises autochtones et les ministères fédéraux à travailler ensemble pour que des Autochtones obtiennent une proportion plus élevée des marchés fédéraux et qu'ils profitent des débouchés qui en découlent. C'est toujours l'objectif de la stratégie. Nous avons procédé à une évaluation de la SAEA en 2014. Vous pouvez consulter le rapport d'évaluation sur notre site Web. Le rapport contenait des recommandations, dont un certain nombre ont été mises en oeuvre, tandis que d'autres sont en voie de l'être. Nous avons réalisé une évaluation interne en 2014, puis, nous avons élaboré un plan d'action, que nous continuons de mettre en oeuvre.

Mme Brenda Shanahan: D'accord.

J'aimerais revenir sur deux éléments précis. L'objectif de la stratégie consiste notamment à aider les entreprises autochtones à acquérir de l'expérience. L'idée, c'est que le gouvernement fédéral pourrait être le premier client... Est-ce possible — soit que le gouvernement fédéral soit le premier client d'une nouvelle entreprise? Je songe à une nouvelle entreprise qui vient à peine de démarrer.

Mme Sheilagh Murphy: C'est possible. Les ministères qui octroient des marchés doivent être à l'affût des possibilités. Dans le cadre de la SAEA et de nos responsabilités en général, nous travaillons avec SPAC et AANC pour identifier des entreprises qui pourraient obtenir des marchés fédéraux. Nous aidons ces entreprises

à s'inscrire et nous les jumelons à des ministères. Les ministères font aussi ce travail.

Je ne sais pas s'il s'agit d'un principe fondamental. Le but, c'est d'identifier les entreprises qui souhaitent faire affaire avec le gouvernement, d'examiner les débouchés qui pourraient découler des marchés et de déterminer s'il est possible de travailler avec certaines entreprises. Par exemple, c'est ce que nous avons fait dans le secteur de la construction navale, où des entreprises n'auraient pas forcément offert leurs services. Nous avons travaillé de manière proactive avec Irving ainsi qu'avec des entreprises et des organisations autochtones afin de déterminer ce que nous pourrions faire pour maximiser les avantages découlant des marchés. C'est ainsi que nous fonctionnons dans l'ensemble du programme.

Mme Brenda Shanahan: Vous avez signalé que l'information se trouve sur le site Web. Il me semble que c'est la réponse automatique à bien des questions. Beaucoup de renseignements se trouvent « sur le site Web », mais pourriez-vous résumer pour nous les principales conclusions de l'évaluation réalisée en 2014? Je pense ici à l'opérationnalisation, car il existe un très grand écart entre ce que nous souhaitons faire à partir d'Ottawa et ce qui se passe concrètement sur le terrain.

Mme Sheilagh Murphy: Si vous voulez, je peux vous présenter un bref résumé. Selon une des conclusions de l'évaluation, l'approche que nous utilisons favorise généralement les grandes entreprises bien établies, au détriment des petites entreprises nouvelles. Par conséquent, nous devons adapter la SAEA aux besoins de toutes les entreprises. Pour ce faire, nous pouvons utiliser des programmes de formation à l'échelle régionale et travailler plus directement avec les entreprises visées.

Nous avons produit une vidéo et tenu un plus grand nombre d'activités de sensibilisation. Nous avons aussi mené un sondage auprès du Conseil canadien pour le commerce autochtone afin de cerner les besoins et les lacunes en matière de formation qui empêchent les entreprises de participer à la SAEA. De plus, nous avons mis en oeuvre des projets pilotes pour mieux faire connaître la stratégie. Voilà quelques-unes des mesures que nous avons prises.

Par ailleurs, nous procédons à la collecte de données. Nous ne disposons pas toujours des données nécessaires pour déterminer si nous réussissons vraiment à créer des entreprises viables et à leur faire prendre de l'expansion. Par conséquent, nous devons examiner la façon dont nous recueillons des données sur les entreprises pour voir s'il est possible d'avoir recours à d'autres moyens pour atteindre cet objectif. Cet élément fera partie de notre processus de modernisation: comment pouvons-nous améliorer la collecte de données et quelles pourraient être les autres sources d'information susceptibles de nous aider à améliorer la SAEA? Voilà les choses sur lesquelles nous travaillons en vue de mettre en oeuvre nos plans d'avenir.

• (1150)

Mme Brenda Shanahan: Très bien.

Mon collègue vous a posé une question sur l'analyse comparative entre les sexes plus. Je tiens simplement à rappeler qu'il s'agit d'une analyse entre les hommes et les femmes et que le mot « plus » désigne les jeunes et les membres des groupes qui, au sein d'une collectivité, sont marginalisés sur le plan culturel ou pour d'autres raisons. Je pense qu'il y a encore lieu d'approfondir cette analyse.

J'aimerais maintenant poser une question aux représentantes de SPAC. Pourriez-vous nous parler du mode de fonctionnement opérationnel de la SAEA dans le cadre d'un processus d'approvisionnement? Quelles décisions et quels critères utilise-t-on dans le cas d'un marché réservé? Participez-vous à ce processus ou bien revient-on à...?

Mme Carolyne Blain: La planification précoce est certainement un des éléments essentiels de l'approvisionnement. En tant que fournisseur de services communs, nous communiquons avec les ministères clients afin de définir au début du processus en quoi consistent les exigences pour l'acquisition de biens ou de services.

Dans le contexte de l'approvisionnement, un des problèmes les plus fréquents est la présence possible d'obstacles à la définition des exigences, en particulier pour ce qui est des petites entreprises. Dès le départ, c'est-à-dire aux étapes de la planification et de la mobilisation, nous devons définir les exigences et veiller à la mise en application des ententes sur les revendications territoriales globales ou, si celles-ci ne sont pas pertinentes en l'occurrence, de la SAEA.

Au moyen de concours lancés à l'échelle nationale, la SAEA a pour effet de limiter le processus d'approvisionnement aux groupes et fournisseurs autochtones qui sont inscrits au registre d'AANC. Une fois le processus mis en branle, nous travaillons évidemment avec les fournisseurs pour leur faire bien comprendre en quoi consiste l'approvisionnement, les préavis et les différents types d'avis, selon les types de biens ou de services recherchés, afin...

Mme Brenda Shanahan: Je vous remercie, madame Blain. Il me reste peu de temps.

Le président: Il vous reste 30 secondes.

Mme Brenda Shanahan: J'ai d'autres questions. Est-ce que je peux les présenter par écrit? Elles portent surtout sur les propriétaires d'entreprises qui pourraient faire l'objet d'une décision qui leur est défavorable. Merci.

Le président: Merci.

Pour revenir aux commentaires de Mme Shanahan, j'imagine que les témoins sont prêts à recevoir les questions que les membres du Comité pourraient souhaiter leur transmettre. De même, si les témoins pensent avoir d'autres renseignements qui pourraient aider les membres du Comité dans leur étude, nous les encourageons à les acheminer directement au greffier.

Je remercie les témoins d'avoir comparu devant le Comité aujourd'hui. Vos témoignages ont été extrêmement instructifs et utiles.

Chers collègues, nous allons suspendre la séance pendant quelques instants afin que les autres témoins puissent s'installer.

• (1150)

(Pause)

• (1200)

Le président: Chers collègues, reprenons nos travaux.

Je remercie les témoins d'être ici aujourd'hui. Nous allons procéder rapidement.

Le premier intervenant est M. Marc LeClair, coordonnateur bilatéral du Ralliement national des Métis.

Monsieur LeClair, vous disposez de 10 minutes.

M. Marc LeClair (coordonnateur bilatéral, Ralliement national des Métis): Merci. Nous sommes désolés d'être en retard.

Je vous conseille de demander au Président de publier une demande de propositions afin de faire installer des panneaux pour orienter les gens dans cet édifice. À chaque étage, il n'y a pas moyen de savoir où on est.

En tout cas, merci de nous avoir invités à témoigner devant vous aujourd'hui.

Nous allons parler un peu de la SAEA, de ce qu'elle est et de ce qu'elle n'est pas. Notre principale inquiétude au sujet de la SAEA — à part le fait que le processus ne soit pas assez informatisé et qu'il soit difficile de soumissionner au moyen du système actuel —, c'est que, selon nous, la portée de la stratégie n'est pas assez large. Nous souhaitons que Travaux publics ajoute de nouveaux instruments d'appel d'offres dans le cas des contrats d'envergure.

Par le passé, nous avons... Par exemple, dans le cas des services de santé non assurés, qui profitent surtout aux membres des Premières Nations, on fait appel à la sous-traitance pour les dernières étapes du processus de traitement des demandes. Comme il touche aux Premières Nations, le marché doit avoir un contenu autochtone minimal de 20 %. Les responsables du traitement de ces demandes sont tous de grandes entreprises américaines. Je pense qu'une seule société canadienne, basée à Halifax, s'occupe du traitement de ces demandes. Ainsi, en l'absence d'une exigence de contenu autochtone minimal, les Autochtones n'obtiendraient absolument aucun avantage.

Tous les grands projets d'immobilisations réalisés de l'autre côté de la rue et même ceux exécutés sur la Colline du Parlement ne sont pas assujettis à une exigence de contenu autochtone minimal. On exhorte les entrepreneurs à tenter d'atteindre certains objectifs ou d'autres cibles. Il y aura des travaux de construction sur la Colline pendant encore 10 ans. Si une exigence de contenu autochtone minimal était prévue dans les marchés, on pourrait créer 100 emplois pour des maçons autochtones et appuyer de nombreuses entreprises autochtones.

Mon ex-femme gère l'édifice de l'Ouest. Aucun Autochtone ne travaille à cet endroit parce que les entreprises ne sont pas tenues d'embaucher des Autochtones. Cette exigence n'existe pas.

Dans le secteur privé, toutes les entreprises pétrolières, comme Enbridge, prévoient une exigence de contenu autochtone minimal dans leurs marchés. Ce n'est pas le cas ici.

Des travaux de construction d'une valeur de 2 milliards de dollars auront lieu à la Cour suprême. C'est tout près d'ici. Il y a aussi l'édifice situé au 100, rue Wellington. Nous remercions le premier ministre de nous avoir cédé cet édifice. Nous avons dit que nous souhaitons obtenir cet édifice, ainsi que les contrats de construction s'y rapportant. La valeur du contrat de rénovation de cet édifice et de construction d'une aile allant jusqu'à la rue Sparks s'élèvera à environ 100 millions de dollars.

Il y a trois semaines, Travaux publics a publié un appel d'offres à l'intention des chargés de projet pour tous les travaux concernant la Cité parlementaire 2. Les chargés de projet ont les mains liées. Tout a tellement pris de l'ampleur... Tout d'abord, on a lancé un appel d'offres d'une durée de trois semaines, que seuls les entrepreneurs actuels pouvaient remporter. Puis, le processus a été élargi. On a demandé que les ressources se trouvent dans un rayon de 50 kilomètres d'Ottawa. Les Métis étaient donc exclus.

Une exigence de contenu autochtone minimal est prévue dans les marchés du secteur de la construction navale. Vous avez peut-être entendu parler des succès remportés par la nation de Membertou. Ses succès sont attribuables à l'exigence de contenu autochtone minimal prévue dans ses contrats dans le secteur de la construction navale et dans certains de ses contrats militaires.

Le gouvernement prévoit des investissements considérables dans les infrastructures. On devrait exiger que les contrats des entreprises choisies prévoient un contenu autochtone minimal. Cette exigence ne se limiterait pas simplement aux marchés réservés dans le cadre de la SAEA. Dans le cas de l'édifice situé au 100, rue Wellington, les contrats ne devraient être octroyés qu'à des entrepreneurs autochtones. Ils devront probablement former des coentreprises, mais, au moins, ils participeront aux travaux.

À l'heure actuelle, beaucoup de travaux sont réalisés sans qu'il n'y ait d'exigence de contenu autochtone minimal. On n'aide vraiment pas les entreprises autochtones. Il faut se rappeler que les entreprises autochtones prennent de l'expansion, mais elles ne se diversifient pas. Elles ne sont pas suffisamment importantes pour soumissionner à ces contrats. Les entreprises autochtones n'ont aucune chance de décrocher ces contrats de construction.

Nous gérons une entreprise de construction de 65 millions de dollars. Nous avons réalisé un contrat de 21 millions de dollars négocié directement avec Hydro Manitoba. Nous avons créé l'entreprise. Elle a exécuté un autre contrat de 40 millions de dollars. Elle a remporté des appels d'offres. Maintenant, elle participe à 15 coentreprises avec Enbridge pour la canalisation 3. Nous avons pu faire cela parce que nous avons entrepris nos activités avec un système d'approvisionnement. Nous avons veillé à ce que, cette fois-ci, il y ait du travail pour les Autochtones. Nous avons démarré l'entreprise et lui avons fait prendre de l'expansion.

• (1205)

C'est vraiment ce que nous devons faire. La SAEA ne nous plaît pas à bien des égards. Lors de l'entrée en vigueur de la stratégie, il y avait beaucoup de sociétés fictives à 51 % qui n'étaient autochtones que de nom. Aux États-Unis, l'alinéa 8a) prévoit que le gouvernement a le mandat législatif de réserver des marchés à des membres des minorités, à des Autochtones et à des femmes.

• (1210)

Ils ont un bureau d'affaires au département du Commerce. Ils disposent d'un bon système de promotion des fournisseurs et ils collaborent avec les entreprises minoritaires pour augmenter leur quota, comme dans le cas de notre expérience dont je viens de parler. Nous n'avons pas cela ici. Nous avons quelques bureaucrates, qui ont comparu devant vous tout à l'heure. Par exemple, j'ai soulevé la question du 100, rue Wellington avec le sous-ministre et le chef de cabinet du ministre.

Je leur ai demandé: « Pourquoi n'exige-t-on pas la participation de chargés de projet autochtones aux travaux visant la Cité parlementaire? » Ils ont dit qu'ils corrigeraient le problème. Quatre semaines se sont écoulées depuis. Oui, d'accord.

Pour ce qui est de la SAEA, tout est comme... C'est comme l'eau qui coule sur le dos d'un canard. La stratégie a du potentiel, mais, compte tenu de la façon dont elle est administrée à l'heure actuelle, elle n'est pas axée sur les travaux d'envergure. Elle ne dispose d'aucun système de renforcement des capacités. Quelques bureaucrates participent à des conférences pour dire aux intervenants qu'il est très facile de décrocher des contrats d'approvisionnement... Je suis consultant dans ce secteur. J'ai remporté une dizaine des

50 appels d'offres auxquels j'ai participé. Je sais à quel point c'est difficile.

Le système de la SAEA contribue à améliorer la situation, et nous devrions en étendre la portée, mais il ne nous permettra pas de décrocher les contrats d'envergure, notamment dans les secteurs de la construction navale et des infrastructures fédérales. Il s'agit aussi des travailleurs visés par les marchés de services, comme les préposés dans des centres d'appels, les percepteurs d'impôt et les agents de l'assurance-emploi. Il faut élargir la portée du système. Nous exécutons directement des programmes en matière d'emploi. Le gouvernement du Canada a fait cela au cours des 20 dernières années. Nous avons obtenu de meilleurs résultats, et ce, à un coût moindre. Dans le cas de l'approvisionnement pour les centres d'appels et les fournisseurs de services, nous serions heureux de négocier un contrat efficace et gratifiant pour les deux parties.

Les Métis se trouvent principalement dans l'Ouest canadien. Nous représentons la nation métisse et nous en sommes très fiers. Dans deux ans, nous allons souligner le 200^e anniversaire de la négociation de l'entrée du Manitoba dans la Confédération canadienne. Nous avons très hâte de fêter cela. Nous avons participé aux célébrations du 150^e anniversaire du Canada. Nous sommes très fiers d'être Canadiens et nous avons un grand sens de l'entrepreneuriat. Nous sommes à la recherche de travail et de contrats.

Le président: Merci beaucoup.

Nous allons maintenant passer à Mme Bertha Rabesca Zoe.

Mme Bertha Rabesca Zoe (conseillère juridique, Gouvernement Tlicho): Il va prendre la parole en premier.

Le président: Monsieur Salter, vous disposez de 10 minutes.

M. Colin Salter (conseiller juridique, Gouvernement Tlicho): Merci.

J'aimerais vous présenter le point de vue des signataires des traités modernes. Je pense que bon nombre des commentaires formulés ici sont très utiles, et nous sommes d'accord avec ceux-ci. L'Accord tlicho est un traité moderne, qui est protégé en vertu de l'article 35 de la loi et qui englobe l'autonomie gouvernementale et des revendications territoriales. Il comprend tous les éléments pertinents.

J'ai eu le privilège de participer pendant 10 ans aux négociations qui ont donné naissance à l'Accord tlicho. J'ai aussi eu l'occasion d'aider à définir les « mesures d'ordre économique » sur lesquelles porte le chapitre 26 de l'accord. Ce chapitre établit des objectifs ayant une vaste portée. Puis, il y est aussi question d'outils et de la manière d'atteindre les objectifs. Je pense que, essentiellement, pour les fins de la SAEA, un des objectifs de l'accord, c'est que les programmes des gouvernements du Canada et des Territoires du Nord-Ouest soient intégrés afin de favoriser l'autosuffisance des Tlichos. L'accord parle ensuite de mesures précises permettant d'atteindre cette autosuffisance, y compris la mise en application de politiques de passation préférentielle de marchés en vue de maximiser les possibilités de contrats pour les Autochtones à l'échelle locale.

Lors des négociations, on nous a présenté la SAEA comme étant le type d'outil économique que le Canada utiliserait pour veiller à ce que les Autochtones aient la possibilité de profiter de ces vastes débouchés économiques. Toutefois, selon mon expérience au cours des...

Il s'est écoulé, quoi, 11 ans depuis l'entrée en vigueur de l'Accord tlicho?

Mme Bertha Rabesca Zoe: Douze ans.

M. Colin Salter: Douze ans. Merci, Bertha.

D'après mon expérience, les Tlichos ont rarement pu profiter de la SAEA. Je pense qu'il existe un certain écart. En tant que programme, la SAEA est une très bonne idée, mais, à cause de son mode d'application, elle ne produit pas suffisamment d'occasions d'affaires dans la région des Tlichos. En fait, très peu de débouchés sont attribuables à la SAEA. Cette stratégie est assujettie à certaines règles qui régissent les cas où elle doit s'appliquer obligatoirement. J'encourage le Comité à se pencher attentivement sur ces règles. La politique est exécutoire, mais, en raison de nombreuses interprétations qui en sont faites, il arrive qu'elle ne s'applique pas. Les Autochtones sont-ils le principal groupe visé? Profiteront-ils directement des avantages de la stratégie?

Dans la région des Tlichos, les plus grands débouchés touchent la remise en état des sites miniers. Le gouvernement tlichos a créé la Tlichos Investment Corporation, une société dont la valeur dépasse les 100 millions de dollars. Elle offre des services surtout à l'industrie de l'extraction des diamants. Les activités de cette société touchent en grande partie à la remise en état des sites miniers. Il serait merveilleux que ces activités soient visées par la SAEA. Malheureusement, le principal obstacle à l'application de la SAEA dans ce secteur, c'est qu'il est difficile de prouver que les personnes les plus touchées sont d'origine autochtone. Évidemment, les activités de remise en état profitent à l'ensemble de la population canadienne. Certains des dégâts constatés sont absolument incroyables. Le cas de la mine Giant me vient à l'esprit.

À mon avis, pour que la SAEA puisse contribuer à remplir les engagements prévus dans les traités, il faut trouver une façon d'éviter qu'elle soit interprétée à l'échelle ministérielle dans le but de soustraire certains marchés à son application. Il convient de souligner que l'Accord tlichos garantit un droit en vertu duquel on est tenu de se conformer aux politiques de Tlichos dans le cas de toutes les activités d'approvisionnement fédérales. Ces politiques nous expliquent... En réalité, on se conforme aux politiques, mais, à cause des différentes interprétations, les marchés sont soustraits à la portée de la SAEA.

• (1215)

En fin de compte, nous avons réussi à faire inscrire dans l'accord les moyens d'atteindre l'autosuffisance, mais l'application de la politique elle-même, qui, évidemment, est beaucoup moins importante que la promesse constitutionnelle figurant au chapitre 26, ne donne pas les résultats escomptés.

Nous avons quelques idées quant aux moyens de régler le problème et serions heureux de les faire connaître au Comité.

Le président: Merci beaucoup.

Mme Bertha Rabesca Zoe: Bonjour.

Colin vous a bien résumé le cas des Tlichos. Ils habitent au nord du Grand lac des Esclaves, à seulement 100 kilomètres au nord de Yellowknife. Nous possédons un grand territoire, de 39 000 kilomètres carrés, soit environ la moitié de la taille de la Nouvelle-Écosse. Notre territoire traditionnel s'appelle Monfwi Gogha De Niitlee. J'espérais en remettre la carte aux membres du Comité. On le fera dès que la traduction française sera disponible. Le territoire traditionnel des Tlichos est immense. Il est délimité en tenant compte des territoires voisins ayant fait l'objet de revendications territoriales par des Premières Nations partenaires.

Sur la carte, on peut voir une sorte de mosaïque composée de bouts de territoire revendiqués par les Inuvialuits, Gwich'ins et Sahtus. Ils ont des droits fonciers et tréfonciers sur certaines terres,

mais le territoire des Tlichos, lui, forme un grand tout qui leur appartient.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones nous intéresse beaucoup parce que, comme Colin l'a dit, nous avons une entreprise valant 100 millions de dollars qui a réalisé beaucoup de travaux. Qu'est-ce que la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones a fait pour les Tlichos au cours des 12 dernières années d'application de l'accord sur les revendications territoriales? Rien. Nous n'avons pas pu tirer parti de cette stratégie dans les travaux publics que nous avons effectués, en particulier les travaux de remise en état de sites miniers. Il y a beaucoup de mines abandonnées sur notre territoire traditionnel. La mine Giant en est un exemple important. Il faudrait y réaliser des travaux de remise en état de 300 à 400 millions de dollars.

Nous pouvons dire en toute honnêteté que la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones n'a pas été mise à profit sur le territoire qui nous a été cédé conformément à l'accord, c'est-à-dire sur notre terre Monfwi. Je le sais parce que j'ai beaucoup participé à la mise en oeuvre de l'accord sur les revendications territoriales avant la date d'entrée en vigueur, il y a plus de 12 ans, et j'ai travaillé avec nos entreprises pour tenter d'obtenir des contrats qui auraient pu être accordés dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, mais nous n'y sommes pas parvenus.

Un moment donné, on m'a dit que la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones ne s'appliquait pas aux territoires revendiqués ayant fait l'objet de l'accord. J'ai répondu que c'était faux et que ce n'était pas ce qui était écrit dans l'accord et dans la définition de la stratégie.

Je pense que le Comité doit comprendre que, malgré l'existence de la stratégie, certains d'entre nous n'ont pas pu en profiter parce que son application s'est faite de manière très arbitraire dans notre région, de notre point de vue.

Je ne sais pas s'il me reste encore du temps, mais comme Colin l'a dit, nous avons des suggestions à faire pour remédier à cette situation, dont celle de mettre fin au traitement discrétionnaire des demandes. En outre, il y a trop de règles à l'heure actuelle, et il faut que le Comité considère la question de l'interprétation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones.

Essentiellement, je crois que c'est une bonne politique, mais qu'elle n'a pas été appliquée. Comme je l'ai dit, les décisions ont été prises de manière très arbitraire, du moins dans notre région.

Mahsi.

• (1220)

Le président: Merci beaucoup.

Nous cédonc la parole pour 10 minutes à M. Skudra, qui sera le dernier intervenant. Je vous en prie, monsieur.

M. Max Skudra (directeur, Recherche et relations gouvernementales, Canadian Council for Aboriginal Business): Merci de nous accueillir. Je suis Max Skudra, directeur de la recherche et des relations gouvernementales au Conseil canadien pour le commerce autochtone. Je voudrais rappeler à tous que nous sommes actuellement sur le territoire traditionnel du peuple algonquin. J'en suis heureux. Il fait plus froid ici qu'à Toronto, où j'habite. J'imagine qu'il faut se faire à l'idée que nous sommes au Canada, alors pourquoi se plaindre? En fait, ce que je veux dire, c'est que je vous demande de ne pas me tenir rigueur de ma condition de Torontois. Je suis en train de me tirer dans le pied avec une pareille introduction.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone existe depuis plus de 30 ans. Il représente plus de 500 membres, dont 70 % sont des entreprises autochtones. Nous avons des programmes et des politiques qu'il me sera impossible de décrire puisque je ne dispose que de 10 minutes, alors je vais vous présenter tout de suite notre point de vue sur les marchés publics et vous parler du travail que nous accomplissons.

Nous faisons de la recherche sur cette question depuis plus de cinq ans. Comme la sous-ministre adjointe l'a mentionné, nous avons produit un rapport de recherche intitulé *Promesse et prospérité*. J'en suis l'auteur et, je l'avoue, j'en suis très fier. Le rapport existe en version française et anglaise, alors les membres du Comité pourront consulter celle qu'ils veulent. Nous avons sondé plus de 1 100 entreprises autochtones à deux reprises, sur deux périodes de cinq ans, ce qui nous permet de disposer de très bonnes données longitudinales sur les entreprises autochtones et leurs activités. Mes collègues et moi disons à la blague qu'avec mes appels téléphoniques et mes entrevues, je suis parvenu à harceler plus d'entreprises et de gens d'affaires autochtones que n'importe qui d'autre au pays.

Pour faire suite à ce que la sous-ministre adjointe disait, les entreprises autochtones connaissent une croissance fulgurante au Canada. Au cours des cinq dernières années, le nombre d'entreprises rentables au pays a augmenté de 15 %. De plus, ces entreprises sont de plus en plus rentables. Donc, il y a de plus en plus d'entreprises rentables, et elles le sont de plus en plus. Nous croyons que cette dynamique et cet essor ne font que commencer. On observe que l'innovation, l'optimisme et les chiffres d'affaires sont en hausse dans presque tous les secteurs et dans toutes les provinces et tous les territoires.

Nous assistons à une sorte de renaissance d'où émane une économie autochtone canadienne de plus de 30 milliards de dollars, dont les entreprises produisent à elles seules 12 milliards de dollars. Ce sont tantôt des entreprises privées, tantôt des coopératives. Elles investissent dans tous les domaines, de la conception graphique aux grands gisements énergétiques de l'Alberta. Selon une estimation que nous avons faite avec la Banque TD, il y aurait environ 43 000 entreprises autochtones au Canada, et je crois que nous allons devoir réviser ce nombre à la hausse avec les données du dernier recensement.

Ce sont des tendances très encourageantes dans l'ensemble, et je pense que vous avez pu voir le travail progressiste accompli par le gouvernement avec la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, afin de favoriser cette croissance. Je voudrais simplement dire que de manière générale, nous approuvons cette stratégie. Nous pensons que c'est une idée formidable et que de l'excellent travail a été fait pour aider les entreprises autochtones. On peut voir, en une seule année, 60, 80 ou 100 millions de dollars de contrats fédéraux accordés aux entreprises autochtones. Si l'on considère uniquement ces chiffres, le portrait a l'air splendide. Toutefois, lorsqu'on met les choses en contexte, l'étoile de la stratégie fédérale pâlit.

Prenons le cas de nos partenaires des sables bitumineux. Par exemple, Imperial Oil accorde plus de 220 millions de dollars de contrats à des fournisseurs autochtones. Syncrude leur en accorde pour 300 millions de dollars par année et Suncor, pour 400 millions de dollars par année. À elles seules, ces trois entreprises accordent pour presque 1 milliard de dollars de contrats dans une seule région du Canada. Par comparaison, la somme des contrats réservés à des entreprises autochtones dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones nous apparaît peu élevée, surtout lorsqu'on sait que l'État fédéral est le plus gros acheteur de

produits et de services au pays. Je crois qu'il y a manifestement place à l'amélioration.

Il me semble donc qu'il y a là un lien avec le débat sur la fiscalité, car l'achat de produits et de services aux entreprises autochtones est bénéfique pour des propriétaires de PME de partout au pays.

Je souscris à l'idée émise tout à l'heure que les définitions font partie des principaux obstacles, car certaines entreprises n'ont pas accès à la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. Évidemment, je sais que les règles d'attribution des marchés fédéraux canadiens doivent demeurer conformes aux accords sur le commerce international, mais je dirais qu'on est probablement un peu trop timide quant au nombre de marchés qu'on réserve aux entreprises autochtones. On pourrait leur en réserver davantage, ce qui augmenterait déjà considérablement leur chiffre d'affaires.

• (1225)

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone a pu constater également autre chose, au fil de son travail avec toutes sortes d'entreprises, autochtones ou non. En plus de réserver des contrats aux entreprises autochtones dans la stratégie d'approvisionnement, il serait absolument essentiel que les gros contrats, par exemple, la construction navale chez Seaspan, stipulent l'obligation de favoriser les entreprises autochtones dans la chaîne d'approvisionnement.

Je peux vous parler de ce que Suncor fait avec Sivio dans sa chaîne d'approvisionnement. C'est la meilleure pratique actuellement dans les grandes entreprises canadiennes. Il s'agit de ne pas uniquement chercher à s'approvisionner directement chez des fournisseurs autochtones, mais aussi de faire un effort réel et sincère, avec des critères mesurables et une obligation de rendre des comptes, pour que des entreprises autochtones soient présentes dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement.

Comme cela a été souligné tout à l'heure, et je suis totalement d'accord, la plupart des entreprises autochtones sont relativement petites. Il n'est pas réaliste de s'attendre à ce que l'État fédéral puisse accorder à une entreprise autochtone un contrat majeur comme la construction de navires pour la somme de 30 milliards de dollars. Nous avons parlé à quelques reprises à des cadres supérieurs d'entreprise du secteur de la défense, et beaucoup nous disent qu'ils seraient heureux de favoriser les fournisseurs autochtones, mais que la concurrence est tellement vive pour l'obtention de ces contrats très lucratifs que leur entreprise serait désavantagée par rapport aux autres si elle adoptait unilatéralement une telle pratique. Il faudrait en faire une règle clairement énoncée et applicable à toutes les entreprises souhaitant obtenir un contrat donné.

Le Conseil canadien pour le commerce autochtone recommande premièrement que l'on mette l'accent sur la chaîne d'approvisionnement. Il faudrait veiller à ce que les gros contrats accordés à des entreprises non autochtones incluent une clause les obligeant à inclure des entreprises autochtones dans leur chaîne d'approvisionnement.

Deuxièmement, il faudrait que les petites entreprises puissent soumissionner directement pour l'obtention de contrats d'environ 100 000 \$. La majorité des petites entreprises autochtones cherchent des contrats de cet ordre de grandeur. Je vous signale en passant que nous effectuons une étude là-dessus ces jours-ci et que nous aurons davantage d'information à vous fournir bientôt, mais ce serait le point sur la courbe qu'il faudrait viser pour créer des débouchés.

Troisièmement, l'État fédéral devrait favoriser les coentreprises. Il devrait inciter et aider les entreprises autochtones à s'associer à de grandes entreprises canadiennes.

Voilà que j'ai pris tout le temps dont nous disposons...

Le président: Il vous reste deux minutes.

M. Josh Riley (directeur, Innovation et entrepreneuriat, Canadian Council for Aboriginal Business): Deux minutes. Merci beaucoup, monsieur le président.

Je m'appelle Josh Riley. Comme le révèle mon accent, je suis Australien, plus précisément un aborigène d'Australie. Il fait certainement beaucoup plus chaud là-bas qu'à Ottawa. La température est nettement plus froide ici, comme l'a dit Max. En ma qualité de Wiradjuri, je tiens à souligner que nous sommes en territoire algonquin et je salue les Autochtones qui sont présents aujourd'hui. Je vous remercie de nous avoir invités à présenter notre point de vue.

Pour faire suite à ce que Max disait, nous travaillons aussi avec le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien et avec nos membres pour augmenter le nombre de contrats d'approvisionnement obtenus par les entreprises autochtones de la part d'entreprises privées. Je crois que les enseignements puisés dans nos travaux de recherche et dans notre approche peuvent enrichir la présente discussion.

Comme Max l'a dit en citant les données obtenues au début de l'année, dont nous tirons nos observations d'aujourd'hui, les entreprises autochtones obtiennent des résultats encourageants dans le domaine de l'approvisionnement des entreprises privées et aussi du secteur public. L'étude que nous avons effectuée au début de l'année nous a permis d'examiner les difficultés et les besoins des entreprises autochtones et des autres entreprises, qu'elles soient membres ou non de notre organisme, afin de favoriser l'obtention de contrats par les Autochtones. Vingt-cinq pour cent des personnes interrogées ont dit souhaiter que les entreprises autochtones déploient des efforts plus importants pour l'obtention de contrats. Fait à souligner, 22 % d'entre elles ont indiqué qu'elles cherchaient à établir des liens directs avec les agents d'approvisionnement de l'industrie et de l'administration publique.

La semaine dernière, le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien nous a accordé de l'argent pour que nous puissions élaborer une stratégie qui amènerait les grandes entreprises à générer collectivement, par leurs achats, des retombées plus importantes pour les entreprises autochtones et à créer un marché où elles pourront trouver des entreprises autochtones à intégrer dans leurs chaînes d'approvisionnement. Cependant, il ne faut pas oublier non plus les contrats de 100 000 \$ ou moins, pour lesquels on ne trouve pas d'appels d'offres publics dans les portails. Les entreprises autochtones devraient être informées de manière à ce que ces contrats leur soient accessibles. En outre, les pratiques souhaitables devraient être diffusées.

Nous avons élaboré cette approche en examinant certains modèles qui, un peu partout dans le monde, donnent de bons résultats, en particulier ceux avec lesquels j'ai eu le privilège de travailler en Australie, comme le modèle Supply Nation. Je vous signale à cet égard que, grâce notamment à ce modèle, la politique d'approvisionnement du gouvernement d'Australie a permis aux entreprises autochtones d'obtenir des contrats d'approvisionnement d'une valeur de 594 millions de dollars au cours des deux dernières années.

Je pense que le temps qui m'était accordé est écoulé, alors je serai heureux de répondre à vos questions éventuelles. Merci beaucoup.

•(1230)

Le président: Merci beaucoup. Vu nos contraintes de temps, nous passons aux questions pour une période de sept minutes, en commençant par M. Drouin.

M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.): Excellent. Merci à vous et merci à tous les témoins d'être présents aujourd'hui. Je l'apprécie vraiment.

Je vais poser mes questions en allant de gauche à droite et j'aimerais entendre votre point de vue sur les bons résultats de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones ainsi que sur les quelques résultats moins bons dont vous avez eu connaissance. Comment pourrait-on améliorer cette stratégie? Je serais curieux d'en savoir davantage sur le modèle australien, alors vous pourriez terminer ce que vous avez commencé à dire là-dessus, car ce pourrait être utile pour le Comité.

M. Josh Riley: Certainement. Merci beaucoup de me donner un peu plus de temps pour parler de ce sujet.

Le gouvernement australien a commencé à mettre en oeuvre sa politique d'octroi des marchés publics à des entreprises autochtones en juillet 2015. Elle comporte trois volets principaux.

Un nombre déterminé de contrats doivent être accordés à des entreprises autochtones. L'objectif fixé par le gouvernement australien pour l'année 2019-2020 est d'accorder à des entreprises autochtones 3 % des marchés publics destinés aux entreprises du pays.

Les ministères sont obligés de chercher en premier lieu des entreprises autochtones lorsqu'ils ont besoin d'attribuer des contrats dans les régions éloignées ou des contrats d'une valeur de 80 000 \$ à 200 000 \$ partout au pays.

Dans le cas des contrats d'une valeur supérieure à 7,5 millions de dollars, une participation autochtone minimale est exigée. Ce minimum peut être lié au contrat, c'est-à-dire que 4 % des emplois ou des achats chez des fournisseurs pour exécuter le contrat doivent être accordés à des Autochtones. Le minimum peut aussi être lié à l'entreprise, c'est-à-dire que la proportion d'employés autochtones ou d'achats chez des fournisseurs autochtones doit être d'au moins 3 % dans l'entreprise en question.

Voilà qui résume la politique du gouvernement australien.

M. Francis Drouin: Merci.

Monsieur LeClair, je suis curieux d'en savoir davantage à propos du rayon de 50 kilomètres dont vous avez parlé...

M. Marc LeClair: Pour la gestion de projet de l'îlot numéro deux de la Cité parlementaire, les employés doivent effectivement habiter dans ce rayon. Les dés sont pipés pour le contrat...

M. Francis Drouin: L'entrepreneur doit-il être établi dans ce rayon?

M. Marc LeClair: Les ressources principales de l'entrepreneur, c'est-à-dire ses ressources de gestion de projet, doivent se trouver dans la région de la capitale nationale, alors toute entreprise qui n'est pas établie dans cette région est exclue.

M. Francis Drouin: Selon votre expérience — vous avez déjà obtenu des contrats fédéraux — diriez-vous qu'au Manitoba, par exemple, la règle des 50 kilomètres s'appliquerait à un projet de construction fédéral?

M. Marc LeClair: Non. Je n'ai jamais vu de pareilles conditions auparavant. Je présente des soumissions avec beaucoup de groupes de soumissionnaires et eux non plus n'ont jamais vu de pareilles conditions.

M. Francis Drouin: Je vois. C'est nettement l'un des obstacles qui...

M. Marc LeClair: La recommandation la plus importante que je voudrais faire au gouvernement serait de commencer à appliquer une règle établissant une proportion minimale de contenu autochtone ou une participation autochtone minimale à la chaîne d'approvisionnement dans le cas des gros contrats, comme lui l'a indiqué. Nous avons déjà fait quelque chose du genre dans le cas des services de santé non assurés et nous avons rencontré une certaine résistance au départ: « C'est impossible parce qu'aucune entreprise autochtone ne peut offrir ces services. » Alors, un appel d'intérêt a été lancé, et toutes les entreprises qui y ont répondu, aux États-Unis et au Canada, ont affirmé être capables de respecter une telle règle, peu importe que la proportion soit de 15 % ou 20 %. Le secteur de la construction pourrait être traité de la même façon. C'est possible. On le fait dans le secteur pétrolier et gazier. Les grandes sociétés d'État le font aussi.

Prenons l'exemple du programme de relations progressistes avec les Autochtones mis en oeuvre par le Conseil canadien pour le commerce autochtone. C'est un programme autogéré. Les entreprises soumettent leur dossier pour être évaluées selon les critères du programme: nombre d'employés autochtones; nombre de contrats avec des Autochtones; place des employés autochtones dans la structure organisationnelle; participation de l'entreprise à la vie communautaire autochtone. Si l'on évaluait l'administration fédérale et la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones selon les critères de ce programme, elles parviendraient à peine à atteindre le niveau bronze, alors que le classement va jusqu'au niveau platine.

La démarche du Comité est semblable. Quels critères voulez-vous employer? Nous nous sommes posé la même question. Il y a 10 ans, nous avons encouragé le ministère des Affaires indiennes et du Nord canadien à faire le même genre de chose avec la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, pour qu'elle s'applique aux entreprises de compétence fédérale, c'est-à-dire aux plus grandes sociétés canadiennes. En vertu de la Loi sur l'équité en matière d'emploi, ces entreprises doivent se soucier des Autochtones. Certaines le font bien, mais pas les autres, alors la démarche à suivre est la même que celle qui est préconisée par le Conseil canadien pour le commerce autochtone.

Je vous invite à rencontrer également un autre organisme, qui s'appelle le Conseil canadien des fournisseurs autochtones et de minorités visibles. Il se consacre entièrement à promouvoir l'attribution de contrats d'approvisionnement aux minorités et aux Autochtones. L'expérience de cet organisme, que nous appuyons, vient en grande partie des États-Unis.

Nous devons amener les grandes entreprises canadiennes, dont parle le Conseil canadien pour le commerce autochtone, à examiner leurs pratiques en matière d'attribution de contrats, tout comme les pratiques de l'État fédéral doivent être examinées. Toutefois, votre rôle à vous est de vous occuper des contrats fédéraux, et ma recommandation est simple. Pourquoi ne pas appliquer la règle de la proportion minimale de contenu autochtone? Pourquoi ne pas faire travailler des Autochtones dans la Cité parlementaire de l'autre côté de la rue? Personne ne semble réellement vouloir en discuter.

Je suis allé voir le comité consultatif ministériel, le Conseil national de développement économique des Autochtones. Ses membres m'ont répondu en acquiesçant à mes propositions. Puis, une fois la réunion terminée, le naturel est revenu au galop. Rien n'a changé dans l'attribution des contrats et les demandes de propositions, comme celle de l'îlot numéro deux de la Cité parlementaire. Le mot « autochtone » semble faire partie du vocabulaire à proscrire. « Donnez-leur ce bâtiment au milieu, mais ne leur parlez surtout pas. »

M. Francis Drouin: Je vous ai entendu formuler une recommandation concernant la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. À cet égard, auriez-vous d'autres recommandations à adresser au Comité?

• (1235)

M. Colin Salter: Je pense que, ce qu'il manque à la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, c'est un élément que l'on retrouve en Australie, c'est-à-dire un objectif mesurable permettant de définir le résultat attendu. La stratégie est un bon programme, mais chaque question étant traitée indépendamment des autres, on finit par n'avoir que peu de résultats, sinon aucun.

Je pense que, si vous établissiez un objectif devant obligatoirement être respecté, par exemple, s'il fallait atteindre 3 % des contrats d'approvisionnement fédéraux, on pourrait vraiment mesurer l'efficacité de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones et des gens qui en sont responsables. Il est difficile d'essayer d'attribuer des contrats qui font parfois l'affaire, et parfois non, par rapport aux travaux que pourraient réaliser les Autochtones. Il faudrait vraiment qu'un objectif soit établi et que les gens aient intérêt à l'atteindre.

Vous qui faites partie du gouvernement du pays seriez capables de fixer l'objectif. Je pense que cette créativité serait vraiment le moteur...

Le président: Il vous reste 30 secondes.

M. Colin Salter: J'ai eu l'occasion de travailler sur des projets de production et de transmission hydroélectriques figurant parmi les plus importants projets à propriété autochtone, et nous avons inclus des règles de ce genre dans les contrats signés avec des entreprises privées.

M. Francis Drouin: Monsieur le président, je sais qu'il ne me reste plus de temps, mais j'aimerais que nous posions des questions à nos témoins sur les achats militaires et les retombées industrielles et technologiques.

Le président: Les autres membres du Comité pourraient poser ce genre de questions, car il ne vous reste plus de temps.

Cependant, je dirais aux témoins que le tour de table ne fait que commencer et qu'ils auront à répondre à beaucoup d'autres questions de la part des membres du Comité. Je tiens pour acquis que tous les témoins seraient heureux de répondre à des questions et je leur signale qu'une fois que la période consacrée aux questions sera terminée et que le Comité aura commencé ses délibérations, ils pourront remettre au greffier du Comité de l'information et des recommandations additionnelles pour que nous puissions en tenir compte dans notre rapport final.

Monsieur McCauley, vous avez la parole.

M. Kelly McCauley: Vous nous fournissez de l'information très utile. Merci beaucoup. J'aimerais bien que nous puissions prolonger de deux ou trois heures notre réunion avec vous.

Monsieur LeClair, merci beaucoup pour vos observations sur les sables bitumineux et les sociétés pétrolières. En Alberta, nous sommes très fiers de savoir que le secteur pétrolier est le plus gros employeur pour les Autochtones au Canada, alors il est formidable d'entendre parler ainsi du travail merveilleux qui se fait dans ce secteur.

J'ai une question à vous poser. Vous avez parlé des contrats d'approvisionnement dans la région et de l'exclusion au-delà d'un rayon de 50 kilomètres. C'est une pratique qui me paraît assez étrange, mais où se situe le noeud du problème? Est-ce que les contrats ne précisent aucune obligation quant au choix des fournisseurs? Des entreprises autochtones seraient-elles capables de soumissionner pour obtenir ces contrats?

M. Marc LeClair: Non, aucune entreprise autochtone n'en aurait les moyens, et c'est là que réside le problème. Pour que les entreprises autochtones puissent répondre à un appel d'offres, il leur faudrait unir leurs forces avec des entreprises qui ont la capacité nécessaire et former des coentreprises. Malheureusement, il n'y aura aucun incitatif favorisant la création de coentreprises tant qu'une participation autochtone minimale ne sera pas obligatoire. À défaut de préciser un pourcentage exact, on pourrait évaluer la qualité et la portée de la participation autochtone parmi les sous-traitants de l'entrepreneur agissant comme maître d'oeuvre du projet.

• (1240)

M. Kelly McCauley: Devrions-nous mettre l'accent sur la propriété autochtone ou sur le nombre d'Autochtones parmi les employés? On nous a parlé tout à l'heure de propriété autochtone à 51 % ou de 33 % de la main-d'oeuvre. Je dirais que la main-d'oeuvre est plus importante que la propriété, mais j'aimerais savoir ce que vous en pensez et ce qui serait le plus utile pour la population autochtone.

M. Marc LeClair: Bon, je donnerai au greffier les grilles d'évaluation qu'ils ont égarées là-bas.

Prenons le cas des services de santé non assurés, où des demandes de paiement doivent être traitées. Le traitement est un travail administratif qui se fait à l'arrière-plan. La personne obtient des médicaments à la pharmacie, qui envoie une demande à quelqu'un pour se faire rembourser. Vous comprenez? Le travail de traitement des demandes se fait entièrement dans un bureau quelque part, alors il s'agit de savoir combien d'emplois sont nécessaires pour faire ce travail.

Nous avons mesuré la valeur du contenu autochtone là-dedans. Nous avons créé des grilles d'évaluation pour les emplois et la sous-traitance — qui pourrait être le recours à un centre d'appels dans ce cas —, pour ce qui est du travail direct, et nous avons aussi créé des grilles pour le travail indirect, c'est-à-dire les dépenses immobilières et les dépenses de location de l'entreprise...

M. Kelly McCauley: Votre organisme a-t-il lui-même conçu cette grille d'évaluation ou l'a-t-il fait avec la participation d'autres intervenants?

M. Marc LeClair: J'ai été payé par Affaires autochtones et du Nord Canada pour élaborer la grille, puis je l'ai appliquée au comité organisateur des Jeux olympiques de 2010 avec de bons résultats. J'ai...

M. Kelly McCauley: M. Skudra dirait-il que cette grille d'évaluation est très utile ou...

M. Marc LeClair: Pardon?

M. Kelly McCauley: M. Skudra dirait-il que cette grille d'évaluation est très utile et que nous devrions tâcher de l'employer?

M. Max Skudra: Je ne l'ai pas vue, mais compte tenu de tout ce que vous avez dit jusqu'à maintenant, je pense que c'est...

M. Marc LeClair: Oui, alors c'est...

M. Kelly McCauley: Je pose la question simplement parce que je veux m'assurer que c'est une méthode largement acceptée et que personne ne dira qu'elle n'est pas bonne.

M. Marc LeClair: Non, c'est une méthode que nous appliquons. C'est grâce à elle que Membertou a remporté ses grands succès et a obtenu tous ces contrats. C'est parce qu'il y avait une exigence. Les grilles ont aussi été utilisées dans le cas de la construction navale, à Victoria. Les grilles existent, mais ils les ont égarées.

M. Kelly McCauley: Vous comptez nous les remettre, je suppose.

M. Marc LeClair: Je vous remettrai les grilles.

M. Kelly McCauley: Parfait. Merci beaucoup.

M. Shipley va prendre le relais maintenant.

M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC): Je voudrais poursuivre un peu sur la question posée par mon collègue concernant les ressources dont les entreprises ont besoin. Vous avez dit que, dans de nombreux cas, elles n'ont pas les ressources qui leur seraient nécessaires pour obtenir les gros contrats et que les coentreprises sont alors nécessaires...

Quel travail de promotion faites-vous dans votre secteur économique, dans votre région, selon l'endroit où le contrat est accordé? Prenons le cas d'Ottawa. Vous avez donné l'exemple du projet en cours, mais aussi de projets à venir. Comment faites-vous pour faire connaître votre désir de participer à une coentreprise, de telle sorte que des petites entreprises autochtones ou des employés autochtones dans une entreprise puissent bénéficier des retombées associées à ces projets?

M. Marc LeClair: Nous avons pu constater que le moyen le plus efficace consiste à préciser, dans les conditions d'attribution du contrat, une participation autochtone minimale. Après, vous savez quoi, les entrepreneurs qui veulent obtenir des contrats découvrent tout à coup des Autochtones.

Nous avons fait une coentreprise au Manitoba pour l'installation des pylônes d'une grande ligne de transmission bipolaire. Une participation autochtone minimale faisant partie des conditions d'attribution des contrats en vue de cette installation, toutes les entreprises choisies comme principaux maîtres d'oeuvre sont venues nous demander quelle pouvait être notre contribution.

C'est un moyen qui fonctionne et qui est employé dans l'industrie pétrolière et gazière, où tous les contrats d'approvisionnement menés à bien prévoient une participation minimale.

M. Bev Shipley: Vous dites qu'il faut qu'il y ait...

M. Marc LeClair: Oui, il doit y avoir un incitatif pour les entreprises.

M. Bev Shipley: Je vois.

Max.

M. Max Skudra: Je suis d'accord. C'est vrai pour les projets ponctuels — puisqu'il y a parfois des projets de cette nature —, mais les projets en coentreprise ou en partenariat ont souvent une portée plus vaste qu'un projet ponctuel. Encore une fois, en raison d'excellentes occasions à saisir en Alberta, Carillion a acheté des parts dans l'entreprise Bouchier, qui appartient à des Autochtones. Bouchier détient 51 % des parts, et Carillion, 49 %.

J'ai parlé à un haut responsable de Carillion, une grande multinationale basée en Angleterre. Selon lui, il s'agit du partenariat le plus fructueux que l'entreprise a conclu en Amérique du Nord depuis plus de 50 ans.

Même si les projets ponctuels sont très importants — ils peuvent aussi favoriser la participation —, ces partenariats durent souvent plus longtemps. Lorsque des entreprises forgent une alliance qui leur permet d'obtenir un contrat et de l'honorer, on peut raisonnablement s'attendre à ce que les partenaires maintiennent leur alliance pour saisir d'autres débouchés.

M. Bev Shipley: Il y a nombre d'Autochtones dans ma circonscription. En ce qui concerne les entreprises, je suis absolument convaincu... Dans le marché de détail, il y a des entreprises qui consacrent beaucoup d'argent à la publicité, mais dont les affaires vont plus ou moins bien. Les meilleures entreprises, celles qui réussissent le mieux, sont celles dont la bonne réputation est bâtie par les gens qui, de bouche à oreille, continuent de recommander leurs services. Je crois que c'est ce que vous disiez, Marc et vous. Dès qu'on commence à acquérir... c'est grâce à la qualité du service que les clients reviennent constamment.

Il y a une question soulevée un peu plus tôt qui, à mon avis, fait partie des sources de préoccupations dans ma circonscription. Même dans le cas des projets de coentreprise, pour qu'une petite entreprise puisse apporter sa contribution en fournissant des ouvriers spécialisés et des professionnels d'autres secteurs, la formation est essentielle.

Comment peut-on amener les jeunes à suivre une formation, faciliter l'accès à la formation, puis faire en sorte que les entreprises... Les entreprises cherchent des travailleurs qualifiés. Je me demande quelle est votre contribution à cet égard. Je crois qu'il s'agit pour vous tous de l'un des aspects les plus importants. Il faut amener...

• (1245)

Le président: Monsieur Shipley, comme j'aime le répéter ici, les interventions de sept minutes incluent à la fois les questions et les réponses.

Nous devons passer à M. Weir, mais il peut reprendre votre question.

M. Erin Weir: Si quelqu'un a une réponse à la dernière question de M. Shipley, je serais heureux de l'entendre.

M. Max Skudra: Au CCAB, nous nous concentrons surtout sur les relations entre les entreprises, et non sur la formation professionnelle, mais je conviens que les besoins en ressources humaines font partie des principaux besoins cernés par les entreprises autochtones. Cela ne fait aucun doute.

Nous offrons un programme de formation professionnelle, des outils et du financement aux entreprises autochtones. Cela permet de soutenir les entrepreneurs dans une certaine mesure.

M. Josh Riley: Ce programme a été élaboré à la suite de certains de nos travaux de recherche. Le sondage auprès des entreprises autochtones, dont Max a parlé, a cerné des besoins clés auxquels les entrepreneurs autochtones doivent répondre afin de faire croître leur entreprise.

Pour répondre à ces besoins, nous avons lancé une plateforme en ligne qui propose un ensemble de webinaires et d'activités de réseautage pour aider les entreprises et les entrepreneurs autochtones à trouver des occasions d'obtenir le financement et l'expertise nécessaires afin de se lancer en affaires et de faire croître une entreprise, et pour leur permettre de faire du réseautage, de bâtir des relations et de conclure des partenariats.

M. Marc LeClair: Les Métis gèrent un investissement d'environ 55 millions de dollars dans des programmes d'aide à l'emploi et de formation professionnelle. Nous tirons parti de ces programmes dans le cadre de ces projets de coentreprise. L'ensemble des 15 projets de

coentreprise que nous avons lancés au cours des trois derniers mois comportent un volet axé sur la formation. Nous incitons ces entreprises à travailler avec nous en utilisant nos ressources en formation pour préparer les travailleurs en vue d'éventuels contrats.

Le renouvellement du programme de formation pour les compétences et l'emploi destiné aux Autochtones, sur lequel le Cabinet se penche actuellement, est une initiative très importante. Il faut moderniser ce programme. Nous avons hâte qu'il soit renouvelé afin que les fonds consacrés à l'emploi et à la formation contribuent à améliorer les perspectives d'affaires et d'emploi pour les jeunes Autochtones.

M. Erin Weir: Allez-y.

Mme Bertha Rabesca Zoe: Dans les Territoires du Nord-Ouest, il y a des activités pétrolières et gazières dans le Nord, et des activités minières — comme l'exploitation de mines de diamant — dans le Sud. En ce qui nous concerne, la Stratégie de formation pour les compétences et l'emploi destinée aux Autochtones, les sociétés minières, le collège Aurora et la Mine Training Society ont offert nombre de programmes de formation destinés aux mineurs, notamment pour l'exploitation souterraine. Je crois que ces programmes se sont avérés très efficaces, car nous avons de nombreux travailleurs qualifiés dans ces secteurs.

J'aimerais parler brièvement de ce que mon collègue a dit au sujet du seuil minimal de contenu autochtone. J'ai travaillé auprès du ministère des Affaires indiennes et du ministère des Travaux publics pour l'inclusion de plans d'activités autochtones dans les demandes de propositions. Habituellement, le plan d'activités autochtones, ou PAA, prévoit environ 25 % de contenu autochtone. Je crois que c'est ce dont vous parliez. C'est le mieux que nous avons pu faire lorsqu'il s'agit de prévoir des mesures pour aider les entreprises autochtones à décrocher des contrats.

C'est là que nous avons des problèmes. Même l'imposition d'un seuil minimal de contenu autochtone et l'inclusion d'un plan d'activités autochtones dans les demandes de propositions ne fonctionnent pas. Prenons l'exemple d'un entrepreneur non autochtone qui réussit à obtenir un contrat. Même si le plan d'activités autochtones l'oblige à embaucher un pourcentage donné de travailleurs autochtones, il n'y a essentiellement aucun moyen de s'assurer qu'il respecte cette obligation. L'entrepreneur peut téléphoner à l'un de nos bureaux de perfectionnement professionnel pour lui dire qu'il est à la recherche d'un type de travailleur qualifié en particulier. Or, l'entrepreneur peut se contenter de cette démarche. Il n'est pas obligé de rendre des comptes sur le nombre de travailleurs embauchés qui correspondent aux critères.

Je crois qu'il faut adopter des directives plus rigoureuses. Si les Autochtones ou les entreprises autochtones n'arrivent pas à obtenir un contrat, ou s'ils n'ont pas l'assurance que... Vous avez vu ces demandes de propositions. Lorsqu'il s'agit d'imposer du contenu autochtone dans le cadre des demandes de propositions, il faut en faire davantage pour faire respecter les obligations.

J'ai participé à établir ces chiffres afin de faciliter le processus. Cependant, après avoir apporté ma contribution à quelques initiatives de ce genre, on m'a dit que je ne pouvais plus y participer. J'ignore ce qu'il est ensuite advenu de ces initiatives. Ce qu'il faut retenir, c'est que la nation tliche n'a pas pu mettre en oeuvre la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones dans notre région, et même l'imposition du seuil de 25 % de contenu autochtone dans le cadre des demandes de propositions ne nous aide pas du tout.

•(1250)

M. Erin Weir: J'aimerais donner suite à vos observations sur la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, ou SAEA. Étant donné la division du ministère des Affaires autochtones et du Nord en deux ministères, je me demande si l'un d'entre vous pourrait me dire si on devrait confier la SAEA au nouveau ministère des Relations Couronne-Autochtones ou au nouveau ministère des Services aux Autochtones.

M. Colin Salter: Selon la nation tlicho, il est certain que cette stratégie devrait être confiée au ministère des Relations Couronnes-Autochtones. Comme je l'ai expliqué dès le début, il s'agit non seulement de mettre en oeuvre une stratégie fédérale, mais aussi d'honorer le chapitre 26 de l'accord conclu avec la nation tlicho et de remplir les obligations constitutionnelles à cet égard.

J'estime que, si le Canada ne tient pas compte de ses engagements au titre du traité lors de la mise en oeuvre de cette stratégie, alors la stratégie prendra en quelque sorte plus d'importance que les engagements au titre du traité. En ce qui nous concerne, je crois que cette stratégie doit relever de ce ministère.

M. Marc LeClair: Pour être parfaitement honnête, je dirai que je ne sais pas du tout si cette stratégie doit relever de ce ministère.

Si on la confiait au ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux, alors le Conseil du Trésor pourrait exiger des comptes à cet égard, mais il faut que les ministères concernés s'engagent davantage. De toute manière, lorsque l'on confie un dossier au ministère des Affaires autochtones, celui-ci doit communiquer avec le ministère des Travaux publics pour tenter de convaincre la personne responsable de l'élaboration des contrats d'y inclure certaines exigences. Il faut une approche axée davantage sur la collaboration entre divers groupes. Nous l'avons fait à l'égard de certains marchés d'approvisionnement en particulier. Nous l'avons déjà fait auparavant.

Ce que je suis en train de dire, c'est qu'il ne s'agit pas simplement de confier les contrats à un intervenant donné. Il faut structurer le système de manière à faciliter l'accès aux contrats et à uniformiser les règles du jeu. Ce n'est pas ce qui se produit actuellement, notamment parce que les marchés publics sont trop vastes.

M. Max Skudra: Je suis...

Le président: Merci beaucoup. J'espère que nous pourrions nous attarder davantage sur ce point pendant la dernière intervention de M. Peterson, mais le temps réservé à l'intervention en cours est écoulé.

Monsieur Peterson, vous avez sept minutes.

M. Kyle Peterson (Newmarket—Aurora, Lib.): Merci, monsieur le président.

Merci à tous d'être des nôtres aujourd'hui. Nous vous en sommes très reconnaissants. Je trouve vos observations fort instructives, et je suis sûr que tous mes collègues sont du même avis.

Monsieur Skudra, vous alliez faire d'autres observations à ce sujet. Allez-y, je vous en prie.

M. Max Skudra: Je serai très bref.

Je suis d'accord. Nous préconisons une approche collaborative entre divers ministères afin de pouvoir entendre l'avis de différents intervenants. J'estime qu'il s'est installé une sorte d'attitude selon laquelle « tous les chemins mènent au ministère des Affaires autochtones et du Nord ». Nous avons constaté que des gens essaient de contrer cette tendance. Il y a aussi le ministère des Travaux publics et le ministère de l'Infrastructure. D'autres intervenants sont

concernés, mais je ne crois pas que tout devrait se décider au ministère des Affaires autochtones et du Nord.

Nous souscrivons entièrement aux observations de la nation tlicho au sujet de la nécessité d'inclure des critères de reddition de comptes mesurables dans la stratégie d'approvisionnement. Il faut plus de mesures de ce genre, quelle que soit l'approche envisagée.

M. Kyle Peterson: Très bien. Je vous remercie.

Monsieur LeClair, je crois que vous avez parlé d'un programme géré par M. Skudra qu'on appelle le PAR.

M. Marc LeClair: Oui.

M. Kyle Peterson: L'un d'entre vous pourrait-il expliquer en quoi il consiste?

•(1255)

M. Max Skudra: Le CCAB gère le seul programme de responsabilité sociale des entreprises du pays qui est axé sur les Autochtones. Il s'agit d'un système de vérification par un tiers. Dans le cadre de ce programme, l'entreprise effectue une auto-évaluation, puis nous envoyons un vérificateur qui lui attribue une autre note. Les deux notes sont soumises à un juge et un comité — on y trouve un représentant de notre organisme, mais il agit comme membre d'office sans droit de vote et ne peut donc pas se prononcer — qui déterminent la note finale, laquelle permet de classer l'entreprise dans la catégorie « bronze », « argent » ou « or », et la catégorie « platine » sera créée prochainement.

C'est le seul programme de responsabilité sociale des entreprises de ce genre au Canada. Quelques-unes des plus grandes entreprises y participent, y compris IBM et Suncor. On compte de nombreux participants dans toutes les industries et toutes les provinces. Le programme vise à encourager les entreprises et les grandes sociétés canadiennes — même les quatre grandes banques y participent — à favoriser l'inclusion des entreprises autochtones dans l'ensemble de la chaîne d'approvisionnement et des secteurs d'activité.

M. Josh Riley: Le grand avantage du programme et de ce genre de processus, c'est qu'il s'agit d'une vérification qu'un tiers indépendant réalise du rendement dans le cadre des relations autochtones, une vérification qui porte également sur l'approvisionnement. Elle est effectuée par un vérificateur autochtone, et le rendement est déterminé par un jury autochtone. Quelqu'un a formulé une remarque sur le fait que certaines sociétés fictives autochtones remportaient des contrats d'approvisionnement. Or, cette vérification indépendante constitue un excellent moyen de gérer le risque.

Une autre approche qui donne de bons résultats est notre initiative d'accréditation des entreprises autochtones, dans le cadre de laquelle nous certifions préalablement que des Autochtones possèdent et contrôlent 51 % ou plus des entreprises autochtones membres. C'est un excellent moyen qui permet aux communautés autochtones et aux entreprises concernées d'être sûres que les occasions d'approvisionnement profiteront à des entreprises autochtones accréditées. C'est une bonne méthode de gestion du risque pour l'organisation. En outre, les entreprises autochtones peuvent se faire connaître parmi les sociétés membres dans le domaine de l'approvisionnement.

M. Max Skudra: Je suis désolé, je voudrais faire une dernière remarque. Certaines de nos grandes sociétés membres ont gagné des points sur leur carte de pointage en raison du classement qui leur était accordé dans le cadre du Programme de relations autochtones progressives. Il ne suffit pas de dire « Vous avez les 51 % de propriété autochtone requis » ou « Vous comptez un pourcentage donné d'employés autochtones »; il faut demander « Que font-ils? S'agit-il d'employés de première ligne? Occupent-ils des postes de gestion? Ont-ils des rôles au sein de la haute direction? » Voilà qui nous permet d'effectuer un examen bien plus approfondi d'une entreprise.

M. Marc LeClair: Dans le cadre de votre examen, il s'agit d'un système de repères, semblable à celui que nous appliquons au chapitre de l'équité en matière d'emploi dans la section du travail qui s'occupe de la référénciation.

Je tiens à vous avertir à ce sujet, car nous avons obtenu des résultats vraiment mauvais dans certains domaines d'emplois sous réglementation fédérale. Vous recevez des rapports élogieux sur certaines pratiques exemplaires, mais attendez de lire les données. Si vous ne disposiez pas de ces données et ne lisiez que les rapports sur les pratiques exemplaires ou alliez aux remises de prix où les gens sont encouragés...

On pourrait penser à la référénciation et à l'incitation pour les ministères fédéraux afin de les encourager à améliorer leurs pratiques concernant la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones et les dépenses en matière d'approvisionnement en général. Cette stratégie, qui ne constitue d'une partie des dépenses en matière d'approvisionnement, prévoit une participation autochtone minimale, un contenu autochtone et le développement des fournisseurs, des points dont nous n'avons pas vraiment traité. Comment pouvons-nous permettre aux entreprises autochtones de croître et d'être concurrentielles pour que nous n'ayons pas à structurer le système d'approvisionnement pour qu'elles puissent obtenir des contrats?

M. Kyle Peterson: Je pense que cela montre que le secteur privé accorde une grande valeur au Programme de relations autochtones, car les entreprises veulent, pour des motifs évidents, obtenir la médaille d'or. C'est également logique du point de vue des affaires.

À titre de réflexion, je me demande si Services publics et Approvisionnement Canada peut jouer un rôle à cet égard pour que lorsque nous lançons des appels d'offres, nous puissions accorder des points supplémentaires aux soumissionnaires qui ont un certain classement dans le cadre de ce système.

M. Max Skudra: C'est une pratique que nous observons dans le secteur des entreprises aujourd'hui.

M. Kyle Peterson: D'accord. Bien. C'est bon à savoir.

Je sais que notre temps est presque écoulé, mais j'ai également une question pour nos autres témoins

Monsieur LeClair, le secteur autochtone des affaires prend de l'expansion, mais vous affirmez qu'il n'est pas assez diversifié.

Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet? Pouvons-nous jouer un rôle en misant sur l'approvisionnement pour favoriser le processus de diversification?

M. Marc LeClair: C'est grâce à des initiatives conjointes avec d'autres entreprises que la diversification s'effectuera et que les entreprises pourront prendre de l'expansion. Nous ignorions comment construire les bases des tours de transmission. Ce n'est qu'en nous unissant à une entreprise spécialisée dans le cadre d'une initiative commune que nous avons pu apprendre à le faire. Il en a été de même lors de l'érection des tours. C'est la seule manière de procéder. C'est la même chose pour le déroulage, Enbridge et tout cela. Nous devons encourager les entreprises à travailler avec les Autochtones. Cela n'a pas à coûter plus cher.

M. Kyle Peterson: En effet.

M. Marc LeClair: Les entreprises le feront dans le cadre du processus d'appel d'offres concurrentiel. Nous les avons vues à l'oeuvre. Le processus relatif à la ligne 3 est sur le point de commencer. Cinq entrepreneurs principaux présenteront des offres à ce sujet. Nous les connaissons tous et nous savons quels services de sous-traitance s'avéreront nécessaires. Enbridge nous a indiqué que l'entreprise qui encourage le plus la participation des Autochtones obtiendra une bonne note et qu'elle en tiendra compte dans le cadre de l'appel d'offres.

Toutes les entreprises qui fournissent ces services et auxquelles nous parlons sont plus qu'heureuses de s'asseoir pour parler affaires. Il faut toutefois que le régime fédéral encourage les grandes entreprises à s'associer aux Autochtones.

• (1300)

M. Max Skudra: À cet égard, nous parlions de Suncor et d'Enbridge, et aucune d'entre elles ne sacrifie le prix, la qualité ou la sécurité.

Le président: Merci.

M. Kyle Peterson: Me reste-t-il 30 secondes?

Le président: Malheureusement pas.

Tout d'abord, je tiens à remercier une fois encore les témoins de comparaître.

En guise de conclusion, si vous avez des améliorations tangibles à proposer, je vous encouragerais tous de nouveau à transmettre vos suggestions, vos recommandations et même vos observations à notre greffier, car elles formeront une partie très précieuse du rapport final du Comité. Je vous incite fortement à le faire. Si vous avez des questions, veuillez communiquer avec le greffier, qui pourra tous vous aider.

Je remercie une fois de plus nos témoins pour cette rencontre extrêmement instructive et très utile.

La séance est levée.

Publié en conformité de l'autorité
du Président de la Chambre des communes

PERMISSION DU PRÉSIDENT

Les délibérations de la Chambre des communes et de ses comités sont mises à la disposition du public pour mieux le renseigner. La Chambre conserve néanmoins son privilège parlementaire de contrôler la publication et la diffusion des délibérations et elle possède tous les droits d'auteur sur celles-ci.

Il est permis de reproduire les délibérations de la Chambre et de ses comités, en tout ou en partie, sur n'importe quel support, pourvu que la reproduction soit exacte et qu'elle ne soit pas présentée comme version officielle. Il n'est toutefois pas permis de reproduire, de distribuer ou d'utiliser les délibérations à des fins commerciales visant la réalisation d'un profit financier. Toute reproduction ou utilisation non permise ou non formellement autorisée peut être considérée comme une violation du droit d'auteur aux termes de la *Loi sur le droit d'auteur*. Une autorisation formelle peut être obtenue sur présentation d'une demande écrite au Bureau du Président de la Chambre.

La reproduction conforme à la présente permission ne constitue pas une publication sous l'autorité de la Chambre. Le privilège absolu qui s'applique aux délibérations de la Chambre ne s'étend pas aux reproductions permises. Lorsqu'une reproduction comprend des mémoires présentés à un comité de la Chambre, il peut être nécessaire d'obtenir de leurs auteurs l'autorisation de les reproduire, conformément à la *Loi sur le droit d'auteur*.

La présente permission ne porte pas atteinte aux privilèges, pouvoirs, immunités et droits de la Chambre et de ses comités. Il est entendu que cette permission ne touche pas l'interdiction de contester ou de mettre en cause les délibérations de la Chambre devant les tribunaux ou autrement. La Chambre conserve le droit et le privilège de déclarer l'utilisateur coupable d'outrage au Parlement lorsque la reproduction ou l'utilisation n'est pas conforme à la présente permission.

Aussi disponible sur le site Web de la Chambre des communes à l'adresse suivante : <http://www.noscommunes.ca>

Published under the authority of the Speaker of
the House of Commons

SPEAKER'S PERMISSION

The proceedings of the House of Commons and its Committees are hereby made available to provide greater public access. The parliamentary privilege of the House of Commons to control the publication and broadcast of the proceedings of the House of Commons and its Committees is nonetheless reserved. All copyrights therein are also reserved.

Reproduction of the proceedings of the House of Commons and its Committees, in whole or in part and in any medium, is hereby permitted provided that the reproduction is accurate and is not presented as official. This permission does not extend to reproduction, distribution or use for commercial purpose of financial gain. Reproduction or use outside this permission or without authorization may be treated as copyright infringement in accordance with the *Copyright Act*. Authorization may be obtained on written application to the Office of the Speaker of the House of Commons.

Reproduction in accordance with this permission does not constitute publication under the authority of the House of Commons. The absolute privilege that applies to the proceedings of the House of Commons does not extend to these permitted reproductions. Where a reproduction includes briefs to a Committee of the House of Commons, authorization for reproduction may be required from the authors in accordance with the *Copyright Act*.

Nothing in this permission abrogates or derogates from the privileges, powers, immunities and rights of the House of Commons and its Committees. For greater certainty, this permission does not affect the prohibition against impeaching or questioning the proceedings of the House of Commons in courts or otherwise. The House of Commons retains the right and privilege to find users in contempt of Parliament if a reproduction or use is not in accordance with this permission.

Also available on the House of Commons website at the following address: <http://www.ourcommons.ca>