



CHAMBRE DES COMMUNES  
HOUSE OF COMMONS  
CANADA

# **Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires**

---

OGGO • NUMÉRO 111 • 1<sup>re</sup> SESSION • 42<sup>e</sup> LÉGISLATURE

---

TÉMOIGNAGES

**Le jeudi 30 novembre 2017**

—  
**Président**

**M. Tom Lukiwski**



## Comité permanent des opérations gouvernementales et des prévisions budgétaires

Le jeudi 30 novembre 2017

• (1105)

[Traduction]

**Le président (M. Tom Lukiwski (Moose Jaw—Lake Centre—Lanigan, PCC)):** Je déclare la séance ouverte. Nous avons quelques minutes de retard, mais ce n'est pas si mal.

Avant de commencer les exposés et la présentation de nos témoins, j'ai une observation d'ordre administratif. À 13 heures, comme la plupart d'entre vous le savent, nous aurons une délégation du parlement vietnamien. Plusieurs parlementaires seront ici. Nous poursuivrons à huis clos pour une discussion informelle. Les parlementaires auront surtout des questions qui s'adressent à vous tous au sujet du travail que vous faites et du fonctionnement du Parlement ici, au Canada. Malheureusement, je ne serai pas en mesure de participer. Je dois assister à une réunion du Comité de liaison qui se tiendra au même moment. Mme Ratansi a gracieusement accepté d'occuper le fauteuil, même s'il s'agit d'une réunion informelle, pour aider à diriger les questions. J'encouragerais tous ceux d'entre vous qui n'ont pas d'autres engagements à bien vouloir rester et rencontrer nos collègues vietnamiens.

Cela dit, j'aimerais souhaiter la bienvenue à tous nos témoins ici aujourd'hui.

Depuis Saskatoon, nous entendons par vidéoconférence M. Sean Willy, de Des Nedhe Development.

M. Bernd Christmas représente Gitpo Storms Corporation. Bienvenue, monsieur.

Nous recevons M. Sam Damm, de FoxWise Technologies Inc. Merci, monsieur Damm, d'être ici.

Nous accueillons M. John Derouard, de K-Sports Marine Inc. Merci, monsieur.

Susan Targett, de Seven Generations Energy Ltd., est ici.

Bienvenue à vous tous. Comme vous le savez probablement, vous aurez chacun environ 10 minutes pour présenter votre déclaration liminaire. À la suite de vos déclarations, nous passerons à une période de questions que tous nos collègues vous poseront. Nous continuerons aussi longtemps que le temps nous le permet, jusqu'à la levée de la séance, à 13 heures.

Sans plus tarder, j'aimerais demander à M. Willy de présenter sa déclaration liminaire, par vidéoconférence.

Monsieur Willy, la parole est à vous.

**M. Sean Willy (président-directeur général, Des Nedhe Development):** Bonjour de Saskatoon. Je suis ravi d'être ici avec vous ce matin par vidéo afin de vous fournir mon témoignage sur la façon dont le Canada doit s'adapter et améliorer les outils actuels en matière d'approvisionnement fédéral pour les Autochtones.

D'abord, permettez-moi de me présenter. Je m'appelle Sean Willy. Je suis président-directeur général de Des Nedhe Development, société de développement économique de la Première Nation d'English River. Je suis aussi coprésident du Conseil canadien pour le commerce autochtone, mais aujourd'hui, je m'exprime en tant que chef de file d'une des sociétés de premier plan de développement économique autochtone du Canada.

En guise de contexte, je suis né et j'ai grandi dans le Nord du Canada. Je suis né à Inuvik et j'ai vécu à Fort McPherson, à Rankin Inlet, au Nunavut, à Yellowknife et à Saskatoon. Je suis un fier membre de l'Alliance des Métis de North Slave et j'ai des liens solides avec mes ancêtres métis et denesulines. J'ai grandi dans une famille composée d'une mère dénée et d'un père cadre de l'industrie minière. Je suis fier de dire que j'ai commencé ma carrière dans les mines d'or des Territoires du Nord-Ouest comme employé autochtone local. J'ai commencé une longue et fructueuse carrière dans l'industrie minière. À la fin, je travaillais comme gestionnaire de la responsabilité de l'entreprise chez Cameco Corporation. Chez Cameco, je dirigeais toutes les activités de mobilisation communautaire autochtone au Canada, aux États-Unis et en Australie pour l'ensemble de ses projets d'envergure mondiale. Cela a mené à des approches novatrices en matière de planification et de stratégies de mobilisation autochtone. Cela comprend notamment la négociation de six accords communautaires au Canada et en Australie. L'un de ces accords communautaires les plus réussis a été signé avec la communauté denesuline de la Première Nation d'English River, pour laquelle je travaille désormais. Je dirige leur organe de développement économique.

La Première Nation d'English River avait un long passé de collaboration avec l'industrie minière dans le Nord de la Saskatchewan. Comme toute relation, celle-ci a eu ses hauts et ses bas, mais la Première Nation d'English River a vu une possibilité. Les chefs de la collectivité ont compris que le monde avait besoin des gisements d'uranium de classe mondiale qui se trouvaient sur leurs terres traditionnelles. Ils savaient qu'ils pouvaient soutenir ce développement et améliorer le sort de leurs collectivités en créant des entreprises qui travailleraient avec les sociétés minières d'uranium. Au cours des 25 dernières années, cette démarche a donné naissance à Des Nedhe Development, une des entités de premier plan dirigées et possédées par des Autochtones au Canada les plus progressistes.

Des Nedhe compte quatre volets distincts. Le premier est la division spécialisée en vente au détail qui fonctionne dans l'ensemble de la Saskatchewan, laquelle comprend la réserve urbaine de 150 acres en marge de Saskatoon. Cette division comprend des stations-service, des dépanneurs et des propriétés commerciales. Le cœur des activités de Des Nedhe est une division industrielle. Cela comprend Tron, première entreprise spécialisée dans le domaine de la construction et des mines de la Saskatchewan. Nous travaillons avec Cameco, l'industrie de la potasse, et SaskPower. En plus de Tron, Des Nedhe a créé un consortium local composé de plusieurs collectivités autochtones et métisses du Nord de la Saskatchewan afin d'assurer le développement des activités minières de Cameco.

Pour limiter les risques liés à la dépendance envers l'industrie des ressources, Des Nedhe a décidé d'investir dans certaines sociétés de premier ordre de la Saskatchewan. En 2014, Des Nedhe a acheté la majorité des parts de Creative Fire, dont les 20 ans d'expérience en services aux entreprises changent complètement la donne dans l'univers des firmes autochtones de services au Canada. En plus de Creative Fire, Des Nedhe, en partenariat avec la nation des Cris de Peter Ballantyne, a acheté, en 2015, 60 % des parts de JNE Welding, entreprise de soudage importante et respectée à Saskatoon. Le dernier volet de Des Nedhe est sa plus récente création, Sage Power, entreprise d'énergie entièrement renouvelable qui, lorsqu'elle est associée aux autres entreprises de Des Nedhe, devient une des seules entreprises d'énergie renouvelable autochtone intégrée verticalement au Canada.

Des Nedhe est un chef de file que nous sommes fiers de représenter. Elle illustre ce qui peut être fait grâce à des initiatives d'approvisionnement progressistes et à la fine pointe inspirées de cibles imposées à des entreprises de l'industrie des ressources par les gouvernements fédéral et provinciaux. L'objectif était de créer un développement local durable à partir de ces activités minières. Ce modèle a depuis été imité partout au pays.

Une des questions posées ici est: comment encourager d'autres possibilités économiques pour les Autochtones au moyen du système d'approvisionnement fédéral? En fin de compte, la SAEA, la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, ne fonctionne plus. On a demandé à Des Nedhe, étant donné notre expérience passée dans l'industrie des ressources, de créer un livre blanc sur la façon de moderniser le système d'approvisionnement des Autochtones. Pour amorcer ce processus, nous avons présenté une demande d'accès à l'information afin d'obtenir certains renseignements supplémentaires. Ce que nous avons trouvé nous a stupéfiés. Au cours des 10 dernières années, le pourcentage des activités d'approvisionnement du fédéral totales affectées à des entreprises autochtones a été de 0,46 %. Permettez-moi de répéter cela: 0,46 %. Moins de un demi de un pour cent de l'ensemble des marchés d'approvisionnement du fédéral sont attribués à des entreprises autochtones.

Comparons cela avec les près de 40 % des dépenses de services totales qui s'en vont à des groupes autochtones des Territoires du Nord-Ouest en raison de l'exploitation de la mine de diamants Diavik ou avec les 70 % des dépenses de services d'exploitation que Cameco destine à ses collectivités autochtones locales.

Comment ces grandes sociétés multinationales, qui doivent fournir de la valeur aux actionnaires et s'assurer que leurs projets sont construits et mis en activité, sont-elles en mesure de mobiliser les entreprises autochtones à ces niveaux et comment pouvons-nous utiliser certaines de ces leçons pour améliorer le système d'approvisionnement du gouvernement fédéral? Nous suggérons de commencer par quatre correctifs principaux: le premier, imposer des

incitatifs ministériels et la conformité; le deuxième, créer des mécanismes et des processus pour assurer la réussite; le troisième, prévenir les entreprises de façade et y mettre un frein; et le dernier, éliminer les obstacles et fournir un mécanisme pour l'industrie de la défense afin qu'elle puisse travailler avec les entreprises autochtones.

Faute de temps ce matin, je ne peux expliquer en détail chacune de ces quatre suggestions autant que je l'aimerais, mais permettez-moi de revenir sur chacune d'elles.

Les données issues des 10 dernières années indiquent que 71 % des ministères fédéraux ne se sont pas procuré des produits ou des services par l'entremise d'un fournisseur autochtone. Cela indique clairement que la politique va seulement assez loin pour ce qui est d'encourager les ministères à établir des cibles, mais ne crée pas d'incitatifs ni n'exige la conformité. Sans conséquence pour n'avoir pas établi de cibles relativement à la SAEA ou pour les avoir manquées et sans formule prévue pour ce qui est d'atteindre les cibles de dépenses, les agents d'approvisionnement au sein des ministères fédéraux font face à une tâche ardue pour atteindre ces cibles. Les ministères fédéraux ont une obligation de se procurer des biens et des services au coût le plus bas possible tout en maintenant la qualité, l'exécution et le service et en agissant de manière responsable. L'omission d'une obligation au sein de la SAEA et l'absence d'engagements concrets à l'égard des cibles créent un effet pervers pour les ministères responsables de l'approvisionnement, puisqu'ils ne sont pas obligés de consacrer du temps ou des ressources supplémentaires pour s'assurer d'atteindre leurs cibles. Ces obstacles indiquent que, pour être efficace, la SAEA doit prévoir des dépenses ministérielles minimales à l'égard de fournisseurs autochtones, sans conséquence si les cibles ne sont pas atteintes.

Il existe des données probantes qui montrent que cela fonctionne, non seulement dans le secteur privé avec des entreprises de l'industrie des ressources, mais aussi dans le secteur public. En 2015, le gouvernement australien a introduit une politique sur l'approvisionnement auprès des Autochtones afin de tirer parti des dépenses d'approvisionnement annuelles de plusieurs milliards de dollars pour stimuler la demande de biens et de services autochtones ainsi que le développement économique autochtone. Cette politique renfermait des cibles concernant l'achat auprès d'entreprises autochtones, des obligations contractuelles à l'égard de marchés réservés et des obligations minimales en matière de dépenses en produits et en services autochtones fondées sur un pourcentage défini de l'ensemble des dépenses.

Au cours de la première année, la nouvelle politique a dépassé toutes les cibles, puisque les dépenses consacrées à des entreprises autochtones ont augmenté de près de 46 fois — passant de 6,2 millions de dollars à 284 millions de dollars —, et elle s'est révélée une telle réussite qu'une nouvelle cible de 3 % des contrats attribués à des entreprises autochtones a été définie.

De même, SaskPower, société d'État de la Saskatchewan, a introduit une politique d'approvisionnement auprès des Autochtones assortie d'objectifs imposés. L'introduction d'une obligation afin d'atteindre les cibles s'est révélée une mesure réussie, car non seulement on dépasse les cibles, mais on les augmente aussi annuellement. En 2015, la cible de 1,5 % a lancé la nouvelle politique, et on a assisté à une exécution de 2,9 %. Grâce à la hausse des cibles et à des mécanismes de conformité, les cibles de 5,9 % pour 2016 ont été dépassées, les dépenses d'approvisionnement auprès des Autochtones représentant 7,9 %.

On recommande l'adoption, au sein de la SAEA, de mécanismes d'encouragement et de conformité au moyen d'une exigence obligatoire de marchés réservés, qui est rehaussée annuellement afin de permettre d'atteindre une cible reflétant l'augmentation de la population autochtone au Canada. Nous estimons que cette cible devrait être fixée à 10 % de l'ensemble des achats du gouvernement.

Ensuite: le mécanisme et le processus. De nombreuses entreprises autochtones peuvent livrer concurrence à toutes les entreprises, et elles le font. De fait, selon les statistiques intégrées à la SAEA, 60 % des contrats totaux attribués aux entreprises autochtones font l'objet d'appels d'offres ouverts, non restreints, dans la catégorie « Adjudication incidente ». Même s'il s'agit d'une indication positive, cela ne devrait pas vouloir dire que les entreprises autochtones réussissent à livrer concurrence dans un marché ouvert, et que les marchés réservés ne sont pas requis. Au contraire, la SAEA doit continuer d'aider les entreprises autochtones à croître et fournir des possibilités pour la majorité des groupes autochtones au Canada.

La prochaine solution concerne la prévention des entreprises de façade et le fait d'y mettre un frein. De nombreuses entreprises autochtones prospèrent dans l'ensemble des secteurs de l'économie. Une partie de cette croissance peut être attribuable à des initiatives visant à optimiser l'inclusion des entreprises et des personnes autochtones. Dans de nombreux cas, des enjeux de développement économique autochtone au gouvernement et dans le secteur privé profitent grandement d'alliances stratégiques entre des sociétés autochtones et non autochtones. De nombreuses entreprises ont réussi grâce à des partenariats, à des coentreprises et à des alliances stratégiques. Des possibilités de sous-traitance ont été une bonne façon pour des entreprises autochtones petites et moins expérimentées de pénétrer les chaînes d'approvisionnement.

Pour s'assurer que les retombées de la SAEA profitent aux entreprises autochtones, Conseils et Vérification Canada effectue des vérifications de la conformité des sociétés possédées par des Autochtones pour déterminer si les promoteurs répondent aux critères d'admissibilité de la SAEA afin de conclure un contrat et de satisfaire aux exigences tout au long de la vie du contrat. Lorsque la vérification de la conformité est achevée, les résultats de la vérification sont communiqués à l'autorité contractante, puis aux entreprises ayant fait l'objet de la vérification. Si l'entreprise visée par la vérification est conforme aux critères prévus dans la SAEA, elle continuera d'être admissible à soumissionner sur des marchés réservés.

• (1110)

Sur papier, le partenariat ou l'alliance avec les Autochtones peut sembler respecter les critères de la propriété, du contrôle et de l'emploi. Toutefois, dans de nombreux cas, des entreprises non autochtones concluent un partenariat avec une entreprise autochtone afin de créer une société pour un contrat gouvernemental particulier, puis la dissolvent dès l'achèvement du contrat. Le grand nombre d'entreprises autochtones qui n'existent plus après l'achèvement d'un projet, une fois qu'elles ont rempli leurs fonctions, en témoigne. Bon nombre de ces ententes réussissent à obtenir une vérification positive, puisqu'elles se conforment aux vérifications, mais elles présentent très peu d'avantages pour l'entreprise autochtone. La création de ces entreprises de façade profite de possibilités liées aux marchés réservés, mais ne permet pas de renforcer une grande capacité, la formation ou des entreprises durables pour le promoteur autochtone.

Enfin, en ce qui concerne les retombées industrielles et techniques, le programme des retombées industrielles et technologiques est conçu pour qu'on s'assure que les entreprises canadiennes

profitent de l'approvisionnement du gouvernement lié à défense et à la sécurité. Dans le cadre de cette politique, les entreprises qui obtiennent des contrats sont tenues de dépenser la même valeur que celle des contrats au Canada. Des incitatifs et des multiplicateurs sont créés à l'intérieur de cette politique pour cibler les dépenses dans des secteurs clés, ce qui entraîne l'obtention de milliards de dollars par des sociétés canadiennes.

Toutefois, les mêmes enjeux auxquels les ministères fédéraux font face par rapport à la SAEA émergent concernant les principaux entrepreneurs militaires. Une obligation, des mesures incitatives et des mécanismes de conformité inexistantes afin de travailler avec des sociétés autochtones ont empêché un grand segment de la population autochtone de se prévaloir de ces occasions et d'en tirer parti.

Entre 2007 et 2016, le ministère de la Défense nationale était celui dont les dépenses étaient les plus élevées, ses dépenses d'approvisionnement se chiffrent à plus de 66 milliards de dollars. Les gouvernements du monde entier reconnaissent l'importance d'avoir un secteur de la défense solide, non seulement pour la sécurité nationale, mais pour stimuler la croissance économique. Grâce aux dépenses consacrées à la défense, les investissements du gouvernement canadien en biens et en services liés à la défense ont généré des retombées économiques au moyen de politiques qui ont encouragé les principaux entrepreneurs à investir dans le secteur privé et à le faire croître. On a utilisé des multiplicateurs pour cibler des investissements dans des établissements de recherche, des petites et moyennes entreprises, les progrès technologiques et des sociétés ayant la possibilité d'exporter. Cela a entraîné des milliards de dollars en approvisionnement et en investissements dans le secteur privé.

Cependant, la politique n'a pas réussi à stimuler ni à cibler des dépenses à l'égard de fournisseurs autochtones. On le voit clairement, car le ministère de la Défense nationale n'a dépensé que 37 millions sur les 66 milliards de dollars, soit 0,06 %, au cours des 10 dernières années, à l'égard de fournisseurs autochtones. Si l'engagement du Canada à rétablir sa relation avec les Autochtones et à faire avancer le développement économique est authentique, l'établissement de mesures incitatives pour le ministère ayant les dépenses les plus élevées ne doit pas être négligé.

La politique sur les retombées industrielles et technologiques a été utilisée comme outil pour cibler les dépenses et les investissements. Pour s'assurer que les politiques en matière d'approvisionnement fournissent aux principaux entrepreneurs un incitatif clair et conforme afin d'améliorer la participation des fournisseurs autochtones à la chaîne d'approvisionnement, un multiplicateur autochtone enchâssé dans la politique va permettre de soutenir la durabilité à long terme et la croissance des fournisseurs autochtones dans le secteur de la défense du Canada et stimuler la croissance économique partout au pays.

Aujourd'hui, une des initiatives de développement économique les plus importantes et réussies au Canada exclut la population autochtone du pays. Cet investissement et ce réoutillage du système d'approvisionnement du Canada présentent un énorme avantage pour le Canada et les Autochtones, s'ils sont bien faits. Il est essentiel que nous fassions bien les choses, puisque cela procurera une valeur ajoutée aux Canadiens d'un océan à l'autre.

Merci.

• (1115)

**Le président:** Merci, monsieur Willy.

Chers témoins, je vous demanderais tous d'essayer de limiter vos exposés à 10 minutes. Nous avons largement dépassé le temps pour cette intervention, mais j'ai fait preuve d'une certaine latitude.

Je le dis seulement parce que nous voulons avoir du temps pour les questions. Les membres de notre comité sont ceux qui veulent en découvrir davantage sur ce que vous avez à dire. Nous vous demandons de bien vouloir garder vos exposés le plus concis possible.

Cela dit, j'aimerais maintenant accueillir M. Christmas, qui présente sa déclaration liminaire. Allez-y, monsieur.

**M. Bernd Christmas (directeur général et avocat général, Gitpo Storms Corporation, à titre personnel):** Merci beaucoup.

Je veux dire *wela'lin* à M. Willy. S'il devait avoir un moment de gloire, je pense que c'était celui-ci. C'était génial. Son témoignage a été livré à la perfection.

Je vous assure que M. Willy et moi-même n'avons pas communiqué de quelque façon que ce soit, mais je me fais essentiellement l'écho de ce qu'il a dit. Il vise entièrement dans le mille.

J'aimerais ajouter certaines choses. J'ai une autre recommandation qui pourrait contribuer à la situation.

Avant d'y arriver, Gitpo Storms est une entreprise à laquelle participent les anciens chefs nationaux Ovide Mercredi, Matthew Coon Come et Shawn Atleo et le chef Roger Augustine. Nous avons formé cette entreprise pour qu'elle puisse poursuivre des occasions dans le marché mondial et chercher une meilleure façon de mobiliser et de concilier les économies autochtones et les économies mondiales. Nous nous appuyons beaucoup sur notre expertise sociale, juridique et politique.

Il se trouve aussi que je suis l'ancien président-directeur général d'une Première Nation très prospère qui s'appelle Membertou. L'histoire, que vous avez peut-être entendue, c'est que nous avons commencé avec 4 millions de dollars, et que nous avons actuellement des revenus avoisinant les 120 millions de dollars par année. Pour y arriver, nous avons utilisé un modèle d'entreprise et un modèle de gouvernance solide et avons tenté d'obtenir des possibilités en matière d'approvisionnement, mais l'avons fait essentiellement de notre propre chef depuis Unama'ki, île du Cap-Breton, une région très pauvre.

Pour reprendre certains éléments de l'exposé de M. Willy — il a bien fonctionné —, l'approvisionnement militaire est intéressant. Nous nous sommes associés avec Boeing et Lockheed Martin il y a très longtemps lorsque l'achat d'hélicoptères Sea King devait se faire. Boeing est venu nous voir, tout comme Lockheed Martin, parce que nous étions la seule Première Nation à n'avoir jamais obtenu la désignation ISO 9001 pour nos systèmes de gestion. Les représentants nous ont dit précisément qu'ils étaient venus parce que nous avions cette désignation et qu'on leur avait dit directement ou de façon implicite qu'ils devaient obtenir la participation des Premières Nations. Cela a été un choc pour nous à l'époque; une nouvelle ère s'amorçait.

Nous sommes allés de l'avant et avons fait certaines choses, et, plus tard, une autre entreprise, Sikorsky, a obtenu le contrat, et cette occasion est disparue, mais le partenariat entre ces deux entités a eu des retombées assez renversantes pour la collectivité de façon générale, par rapport à d'autres choses qui n'avaient rien à voir avec les hélicoptères et probablement rien à voir avec le travail de votre comité.

L'autre élément abordé dont il est important de parler en ce moment, c'est le fait que les débouchés sont nombreux partout au pays. Mes collègues et moi-même voyageons en Amérique du Nord et en Amérique du Sud et traitons avec beaucoup de groupes

autochtones. Le secteur privé fait un assez bon travail pour créer des possibilités en matière d'approvisionnement, mais, où que nous allions, bien franchement, le gouvernement ne le fait pas. En ce moment, vous avez un contrat de chantier maritime de 25 milliards de dollars attribué à Irving. Si nous parlons à ses représentants, ils nous diront bien franchement qu'ils n'ont pas à traiter avec nous parce que le gouvernement ne leur dit pas de le faire. Ce sont 25 milliards de dollars dans la région atlantique et dans la région de la Colombie-Britannique, mais vous n'allez rien faire avec les Autochtones? Oui, c'est exact. Bon, d'accord.

J'espère que vous prenez cela en considération. J'ai déjà soulevé cette question auprès d'Industrie Canada et d'Affaires indiennes et de toutes sortes d'autres ministères, parce que c'est évidemment assez frustrant. Je sais que M. Willy en a parlé. Il ne s'enflamme pas autant que moi à ce sujet, mais c'est un système qui appelle au changement.

La chose avec laquelle je voulais terminer, c'est le fait que le système actuel ne fonctionne pas. Personnellement, je pense que l'inscription sur le site Web d'Industrie Canada est une blague. Gitpo Storms fournit telle ou telle chose. La Première Nation Membertou, toute bande ou toute société de développement fournit telle ou telle chose. Puis, nous attendons — nous n'attendons pas, mais c'est ce que nous sommes censés faire — que toutes ces possibilités incroyables arrivent.

● (1120)

Je peux vous dire, en m'appuyant sur mon travail dans une entreprise, comme particulier ou comme avocat possédant son propre cabinet d'avocats, qu'au cours des 23 ans environ où j'ai participé à ce système, je n'ai pas reçu un seul appel, un seul courriel ni aucune lettre qui dit: « Nous aimerions que vous soumissionniez sur ce projet. »

Il y a clairement quelque chose qui ne va pas qui doit être changé.

En résumé, monsieur le président, il y a vraiment aux États-Unis un bon système qu'on appelle le plan d'approvisionnement du National Minority Supplier Development Council. Essentiellement, il dit que toute entité qui obtient du financement du gouvernement doit créer une occasion privilégiée pour les fournisseurs minoritaires autochtones américains. Je pense que cela contribuerait grandement, au Canada, à la réconciliation avec nos collectivités, qu'elles soient métisses ou inuites, qu'elles résident sur des réserves ou à l'extérieur de celles-ci.

Vous allez dépenser l'argent, et nous avons la capacité. Il y a ici des entreprises qui ont la capacité. Il y a de 60 000 à 70 000 entreprises, y compris celles des Premières Nations et d'autres collectivités, qui peuvent faire ce type de travail dans le cadre de ces possibilités, mais l'occasion ne nous est pas offerte. Malheureusement, le gouvernement du Canada va devoir dire: « Nous voulons que ça se fasse, et, si vous ne le faites pas, vous n'obtiendrez pas de financement. » C'est aussi simple que cela.

Merci beaucoup.

● (1125)

**Le président:** Merci beaucoup.

Maintenant, je passe à M. Damm, de FoxWise Technologies.

**M. Sam Damm (président, FoxWise Technologies Inc.):** Bonjour.

D'abord, je veux reconnaître que nous sommes sur le territoire traditionnel non cédé des Algonquins et des Anishinabe. De plus, merci, monsieur le président et mesdames et messieurs les députés, de me fournir l'occasion de témoigner aujourd'hui.

Je commencerai par me présenter et par présenter mon entreprise, FoxWise Technologies. Puis, je parlerai brièvement de mon expérience avec la SAEA et le programme des marchés réservés, et enfin, de certains changements que j'aimerais proposer pour améliorer la politique.

FoxWise est aussi une PME, donc je parlerai de quelques modifications qui, à mon avis, pourraient être apportées pour améliorer notre accès à des possibilités en matière d'approvisionnement.

Les Premières Nations sont la population dont la croissance est la plus rapide au Canada, et plus de 50 % de notre population a moins de 25 ans. Nous sommes la population active de demain.

Je m'appelle Sam Damm. Je suis un Ojibway de la Première Nation du territoire non cédé des Chippewas de Nawash, dans le Sud de l'Ontario. Je suis fondateur de FoxWise technologies, société de TI que j'ai lancée en 2000 qui est possédée en intégralité par des Premières Nations. Je suis fier de dire que, en février, nous allons célébrer notre 18<sup>e</sup> année d'activités.

À partir du premier jour, FoxWise a cherché activement à recruter, à former et à embaucher un effectif autochtone, et, au fil des ans, nous avons employé plus de 40 membres des Premières Nations. Nous faisons actuellement affaire avec tous les ordres de gouvernement, et nous livrons concurrence au moyen du programme des marchés réservés ainsi que des marchés ouverts.

Parmi quelques exemples de projets obtenus par FoxWise, mentionnons l'achat d'ordinateurs de bureau HP à l'intérieur des marchés réservés de Services partagés Canada, qui a totalisé environ 1,5 million de dollars de revenus. Un autre contrat qui est digne de mention est notre projet continu avec le Child Development Institute, qui a rapporté environ 1,2 million de dollars au cours des deux dernières années.

J'ai l'impression que les marchés réservés sont importants, parce qu'ils peuvent contribuer à ouvrir des portes. Ils peuvent accélérer les délais de traitement en matière d'approvisionnement. Ils fournissent à des entreprises autochtones l'occasion de soumissionner sur de grands contrats d'approvisionnement auxquels nous ne serions habituellement pas exposés. Cela encourage des entreprises autochtones et non autochtones à s'associer.

Le renforcement de la capacité est aussi un résultat manifeste des marchés réservés obtenus. Les marchés obtenus nous fournissent l'occasion de recruter, de former, d'encadrer et d'embaucher du personnel des Premières Nations. Les compétences qu'ils acquièrent par l'intermédiaire de FoxWise sont transférables et représentent pour eux des occasions de travailler au sein de FoxWise, d'entreprises canadiennes ou de la collectivité des Premières Nations, ce qui est une bonne chose pour l'économie canadienne.

Dans l'ensemble, les marchés réservés sont formidables pour les Premières Nations, et nous encourageons le gouvernement du Canada à songer à augmenter le nombre de marchés réservés. La Ville de Toronto a récemment lancé son programme d'approvisionnement social, et elle définit un seuil en vertu duquel les marchés réservés doivent d'abord être évalués. Le seuil est de 50 000 \$. On doit obtenir trois soumissions, et une d'entre elles doit provenir d'un fournisseur non standard certifié. Le programme fonctionne très bien.

Parmi les défis associés aux marchés réservés, mentionnons un manque d'éducation au sein des ministères gouvernementaux. Je pense qu'il devrait y avoir un élément de sensibilisation et d'éducation plus actif dans le programme des marchés réservés. Il y a de fausses conceptions. Certains groupes pensent que le

programme des marchés réservés n'est pas un processus compétitif. Je pense aussi que les salons professionnels fourniraient aux entreprises autochtones la possibilité de dialoguer avec des clients éventuels en personne.

Un élément important à mes yeux est la reddition de comptes. Je crois comprendre que le gouvernement fédéral croit qu'il y a maintenant, plus que jamais, davantage de réussites liées aux marchés réservés, mais je me demande si les rapports produits sont exacts. Les rapports sont-ils fondés sur les offres à commandes pour les marchés réservés et les arrangements en matière d'approvisionnement qui ont été accordés ou bien sur le montant des revenus générés par l'intermédiaire de ces contrats? Je pense que c'est un point très important.

Un autre aspect, ce sont les exigences ministérielles en matière de référence. Pendant que nous essayons de satisfaire aux exigences obligatoires liées aux DP, il devrait toujours y avoir une harmonisation des références en fonction de la portée de l'approvisionnement.

En conclusion, le fait que le gouvernement du Canada modernise ses pratiques en matière d'approvisionnement arrive à point nommé, et compte tenu du fait qu'AANC est actuellement en train de délibérer sur la modernisation de la SAEA, j'estime que c'est une excellente occasion d'apporter quelques modifications simples à la politique sur les marchés réservés qui pourraient améliorer de façon radicale la participation des entreprises autochtones.

Comme je l'ai dit plus tôt, je crois que le programme concernant les marchés réservés peut être particulièrement amélioré au moyen, premièrement, d'une meilleure sensibilisation auprès des entreprises autochtones par le gouvernement; deuxièmement, de rapports plus exacts sur les marchés terminés; et troisièmement, d'un seuil en vertu duquel les marchés réservés doivent d'abord être évalués. De plus, les PME peuvent se voir accorder un meilleur accès à des possibilités en matière d'approvisionnement grâce à des réformes des exigences ministérielles en matière de référence.

De nouveau, je tiens à vous remercier, monsieur le président et mesdames et messieurs les députés, du temps que vous nous avez consacré aujourd'hui. Je serai heureux de répondre à toute question.

Merci.

● (1130)

**Le président:** Merci beaucoup.

Je vais maintenant passer à M. Derouard, de K-Sports Marine Inc.

**M. John Derouard (président et membre de Red Sky Metis Independent Nation, K-Sports Marine Inc.):** Je remercie le président et le Comité de l'invitation à comparaître afin de faire état de notre expérience du programme de la SAEA.

Je suis aujourd'hui accompagné par Donelda DeLaRonde, directrice générale de la Red Sky Metis Independent Nation.

Je serai bref, afin de laisser du temps pour la période de questions.

En tant que propriétaire depuis 27 ans de K-Sports, qui appartient entièrement à des intérêts autochtones, je collabore avec le programme de la SAEA depuis huit ans, et les résultats de cette collaboration ont été très limités. Au fil des ans, nous avons constaté une réticence à utiliser le programme selon ce que stipule la politique de la SAEA. Ce problème s'est manifesté dès le départ; il n'est pas nouveau. Tous les ministères acheteurs croient avoir la liberté d'éparpiller l'approvisionnement. Ce n'est pas ce que précise la politique de la SAEA. Ils sont tenus de l'utiliser dans les collectivités où ou le taux de population est de 80 % ou plus.

J'ai assisté à de nombreuses réunions sur l'approvisionnement gouvernemental auprès des collectivités autochtones, où l'on indiquait aux participants que le programme leur est destiné et qu'ils peuvent l'utiliser; je peux vous dire, après huit années d'expérience, que ce n'est pas le cas. Ce que l'on dit aux entreprises autochtones ne concorde pas avec ce qui se produit dans les faits. Le programme ne fonctionne pas.

L'un des principaux problèmes est que le programme est clairement défini, mais que ceux qui le mettent en œuvre ont leur propre interprétation de la façon de l'appliquer. La SAEA ne devrait pas être sujette à interprétation et soumise à leur contrôle.

Je crois que le programme a été conçu dans le but d'aider les entreprises autochtones à s'établir et à créer leurs propres retombées économiques et sociales. Le seul problème, c'est que le système ne permet pas au programme de donner les résultats prévus.

Je tiens à vous fournir quelques exemples précis. Ils ne figurent pas dans les notes que j'ai fournies au Comité, mais j'ai aussi fourni aux interprètes ces notes mises à jour afin de faciliter leur travail.

D'abord, on m'a attribué de nombreuses offres à commandes qui n'ont jamais été utilisées. On s'est excusé en me disant qu'elles n'étaient pas compétitives. Afin de vérifier si c'était vrai, lors de l'offre à commandes suivante, j'ai soumissionné délibérément plus bas que le coût de fabrication original pour le gouvernement. Ma soumission a été retenue, mais on ne m'a pas attribué de contrat ni expliqué pourquoi.

Ensuite, la GRC s'est procuré des motoneiges par l'intermédiaire de TPSGC. J'ai confirmé que la livraison des motoneiges allait à une collectivité autochtone. Je leur ai demandé pourquoi ils n'avaient jamais utilisé la SAEA. Ils m'ont parlé de leur interprétation selon laquelle les motoneiges ne doivent jamais être utilisées par des Autochtones et que, par conséquent, ils n'étaient pas tenus de suivre la SAEA. De nouveau, cela illustre selon moi qu'il n'y a pas de politique définie et qu'on utilise une interprétation pour contrôler la politique en matière d'approvisionnement.

Ensuite, j'ai des préoccupations concernant le ministère des Pêches et des Océans. TPSGC a annoncé un contrat concernant l'achat d'un bateau et d'un moteur. Après avoir fait des recherches sur les détails du contrat, j'ai déterminé que la destination finale était une collectivité autochtone. J'ai appelé TPSGC et demandé pourquoi ce contrat n'avait pas été désigné comme un projet d'approvisionnement s'inscrivant dans la SAEA. On m'a fourni la réponse suivante: puisque le moteur hors-bord avait été livré au fabricant du bateau, on avait interprété qu'il n'était pas destiné à une collectivité autochtone, même si, en fait, la destination finale du bateau et du moteur était la collectivité autochtone.

Tout ce que je puis dire, c'est que je dois devenir avocat pour débattre des diverses interprétations.

En ce moment, j'ai d'autres expériences dont je pourrais vous faire part. J'aimerais beaucoup que vous me posiez des questions, puisque je peux fournir beaucoup plus de renseignements particuliers qui vous aideraient à comprendre les problèmes auxquels les entreprises autochtones de l'ensemble du Canada font face.

Merci de votre temps.

**Le président:** Merci beaucoup.

Allez-y, madame Targett.

**Mme Susan Targett (vice-présidente exécutive, Entreprise, Seven Generations Energy Ltd.):** Bonjour.

Merci beaucoup de nous avoir invités à participer aujourd'hui. Je vais aborder la question selon un point de vue différent.

Seven Generations est une société d'énergie pétrolière et gazière. Nous produisons du gaz naturel et des condensats connexes. Notre nom a été inspiré de la loi des Iroquois, selon laquelle leurs chefs devaient prendre des décisions de sorte que même la septième génération puisse en bénéficier. C'est avec cela à l'esprit que nous avons établi notre entreprise en 2008.

À l'époque, nous étions une société privée. Nous sommes maintenant une société cotée en bourse depuis 2014. Nous avons connu une croissance énorme, de façon très organique. Notre production est passée d'environ 4 000 barils d'équivalent pétrole par jour, en 2012, à environ 200 000 barils d'équivalent pétrole; c'est donc une incroyable histoire de croissance.

Nous ne pourrions réussir sans nos parties prenantes. Nous avons un code de conduite qui énumère les sept parties prenantes que nous servons, et nous nous voyons non seulement comme une société pétrolière et gazière qui cherche à faire des profits pour ses actionnaires, mais aussi comme une entreprise qui est ici pour répondre aux besoins de la société et de l'ensemble de ses parties prenantes. Cela comprend les collectivités où nous vivons et travaillons, notre environnement, nos actionnaires, nos fournisseurs de capitaux, nos fournisseurs de biens et de services ainsi que nos employés, et, bien sûr, le gouvernement et les organismes de réglementation.

Nous comptons parmi les 10 principaux producteurs. En ce moment, nous nous classons environ au huitième rang dans notre domaine de production, et nous sommes une entreprise évaluée à environ 9 milliards de dollars.

Nous avons des concessions d'environ 2 070 kilomètres carrés pour lesquelles les droits miniers sont loués à l'État de l'Alberta. Nous sommes situés dans le Nord de l'Alberta, à environ 100 kilomètres au sud de Grande Prairie.

Ce niveau d'activité et de croissance n'est pas dépourvu d'investissements. Chaque année, nous pouvons créer des emplois pour environ 2 500 personnes, et nous avons une moyenne de neuf appareils de forage qui fonctionnent durant l'année. Beaucoup de ces activités sont locales, particulièrement puisqu'on travaille avec l'ensemble des collectivités de la région, y compris Grande Prairie et Grande Cache, ainsi que les collectivités des Premières Nations.

Dans cette optique d'approvisionnement, nous nous efforçons de changer les choses et de procurer des retombées économiques et des avantages également du point de vue social. Nous sommes très actifs au sein des collectivités. Il s'agit de créer des partenariats et de les renforcer. Nous voulons que tout le monde qui travaille dans notre région le fasse avec nous, pour voir notre projet comme faisant partie intégrante de leur projet. Ça ne touche pas simplement une entreprise unique: les activités influent sur toute une collectivité. Pour nous, s'il faut un village pour élever un enfant, il faut certainement une région pour réaliser un projet pétrolier et gazier.

En ce qui concerne nos Premières Nations et la façon dont nous dialoguons avec elles, nous souhaitons avoir cette capacité de renforcement et offrir de la formation. À mon avis, c'est là où le gouvernement peut nous aider. Nous dispensons notre propre formation aux opérateurs. Nous fournissons quelques enseignements, mais cela n'est qu'une partie de la solution. Nous avons besoin de l'aide de tous, sur tous les plans, pour nous aider à cet égard.

Pour créer des entreprises autochtones, nous avons travaillé très fort au niveau personnel afin de dépasser les attentes. Par exemple, nous avons créé une société forestière. Celle-ci perdait sans cesse les appels d'offres, et nous nous sommes donc dit qu'elle avait besoin d'aide pour savoir comment soumissionner, et lui avons demandé ce que nous pourrions faire pour aider. Un de nos gars a travaillé avec les gens de l'entreprise qui perdait constamment ces appels d'offres. Nous leur avons demandé de faire un certain travail à un taux horaire, puis nous avons été en mesure d'arriver à un point où ce n'était pas seulement grâce à leur travail avec nous qu'ils obtenaient de grandes sociétés pipelinères des contrats qui étaient beaucoup plus importants.

Pour nous, c'est la façon d'aider ces entreprises à s'élever au niveau où elles doivent être, mais le gouvernement peut intervenir en fournissant un certain financement, parce qu'elles ont besoin de capital pour se renforcer.

• (1135)

Pour poursuivre, qu'avons-nous dépensé? Eh bien, nous n'existons que depuis 2008. Je vais seulement parler des trois dernières années, parce que c'est à ce moment-là que toute notre croissance s'est produite.

En moyenne, on parle d'environ 32 millions de dollars par année, avec environ 15 entreprises autochtones faisant partie des cinq nations avec lesquelles nous travaillons. Il y en a bien d'autres au-delà de ces cinq nations dont il n'est pas question ici, mais cela vous donne à tout le moins une idée de là où nous nous situons. Si nous envisageons de dépenser 2 milliards de dollars par année, cela peut sembler un petit chiffre, mais cela représente une croissance par rapport au point de départ, donc je crois que c'est un succès énorme.

Nous avons vu quelques-unes des entreprises passer d'une petite taille, avec des camions qui transportaient peut-être trois à quatre chargements, à plus de 55 tous les jours. De nouveau, c'est une croissance énorme, amenant une compagnie qui valait moins de 1 million de dollars présente maintenant une valeur d'environ 4 millions de dollars. C'est une énorme histoire de réussite.

Un autre problème tient à la difficulté de sortir de la réserve et d'obtenir les emplois où les gens doivent aller. Ils sont isolés. Nous avons travaillé avec la Ville de Grande Prairie, avec son club Rotary local et avec des gens d'affaires pour élaborer une initiative de transport avec une des collectivités locales. Celle-ci fonctionne depuis la fin de 2015, et c'est toujours le cas. Il continue d'y avoir du travail en cours à cet égard, mais de nouveau, on essaie d'aborder les choses d'un point de vue personnel et d'avoir une incidence. Celle-ci peut être petite, mais nous savons qu'elle touche tous les membres de la collectivité.

Nous travaillons depuis neuf ans avec des collectivités des Premières Nations à des programmes d'éducation, de formation et de mentorat, et à toutes ces choses que nous essayons de fournir pour apporter une contribution.

Nous allons juste terminer par quelques citations. Certaines proviennent de l'Assemblée des Premières Nations. Puis, je pense que la dernière diapositive contient quelques très bonnes citations concernant ce que les ressources pétrolières et gazières peuvent fournir. Plusieurs collectivités locales où nos ressources existent vont profiter de cette exploitation des ressources. Elles sont attachées à la terre presque plus que n'importe quel autre groupe de personnes, et donc, du point de vue environnemental, elles peuvent aider à élever l'exploitation des ressources. Nous voyons cela comme un partenariat, et nous devons créer ces partenariats. C'est très important.

Je pense que le gouvernement peut jouer un rôle pour aider, peut-être en consentant des prêts à un taux d'intérêt inférieur pour aider à créer ces entreprises. Nous pouvons leur fournir des débouchés, mais nous avons aussi besoin d'aide pour atteindre ce niveau.

Merci.

• (1140)

**Le président:** Merci beaucoup.

Nous allons commencer par notre période de questions de sept minutes. Le premier intervenant est M. Whalen.

**M. Nick Whalen (St. John's-Est, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous d'être venus. C'est très utile pour nous d'entendre des intervenants et des utilisateurs du système de la SAEA afin de déterminer comment le changer.

Ma première question s'adresse à vous, monsieur Willy. Vous avez dit qu'il y a un livre blanc sur lequel vous travaillez. Celui-ci a-t-il été achevé?

**M. Sean Willy:** Oui, nous l'avons terminé il y a un certain temps. Nous l'avons gardé pour nous-mêmes et le communiquons à des détenteurs de renseignements clés à mesure que nous progressons.

Nous voulons servir de pont. Nous voulons aider. Nous ne voulons pas envenimer la situation.

**M. Nick Whalen:** Monsieur Willy, serait-il possible pour vous de le fournir à notre comité pour que nous puissions l'avoir dans le cadre de nos délibérations?

**M. Sean Willy:** Oui, je suis sûr que je peux le faire.

**M. Nick Whalen:** Fantastique. Merci beaucoup.

Monsieur Christmas, vous avez dit que vous étiez d'accord avec tout ce qui avait été dit. Un des points que j'essaie de bien comprendre, c'est ce que doit être le bon niveau. Il semble que la quantité réelle d'achats qui se font soit ridiculement basse. C'est 0,46 %, d'après ce que nous a dit M. Willy, mais le pourcentage de la population autochtone du Canada se situe à environ 4,3 %, je crois.

**M. Bernd Christmas:** Oui.

**M. Nick Whalen:** Ensuite, M. Willy a suggéré un seuil de 10 %, avec lequel vous êtes d'accord.

Pouvez-vous nous expliquer pourquoi un seuil de 10 % est plus approprié qu'un seuil de 4,3 %? Il semble que, en Australie et aux États-Unis, le pourcentage correspond à la population.

**M. Bernd Christmas:** Vu l'histoire du Canada, les traités et les terres ancestrales qui nous appartiennent et les liens qui ont été tissés ainsi que les événements négatifs et les réalisations positives, je crois que 10 % est un nombre raisonnable. Je n'ai pas utilisé de formule mathématique compliquée pour arriver à ce chiffre, mais 10 % permettront de fournir une aide considérable à de nombreuses collectivités et entreprises autochtones.

N'oubliez pas que le but ici n'est pas d'enrichir des particuliers. De nombreuses personnes bénéficieront de cette mesure, et si le gouvernement du Canada apporte une aide significative, le fardeau des contribuables se verra réduit. Tous les Autochtones et moi-même entendons constamment les autres dire: « Vous nous coûtez de l'argent, il vous faut de l'argent pour ci et pour ça. Vous prenez tout, tout le temps. » Laissez-nous donc contribuer à notre manière alors; nous pouvons le faire. C'est possible.

Encore une fois, il n'y a pas de formule, monsieur. Je crois que 10 % est très raisonnable. S'il n'en tenait qu'à moi, je dirais 50 %, mais ce serait égoïste, alors je m'en tiens à 10 %.

• (1145)

**M. Nick Whalen:** Je crois que 2,3 fois est excellent.

Monsieur Damm, vers la fin de votre témoignage, vous avez déclaré quelque chose que je n'ai pas bien saisi. Une de vos recommandations touchait l'harmonisation des références dans le cadre de l'approvisionnement. Pouvez-vous nous éclairer davantage sur ce sujet? De quelles références parlez-vous et pourquoi ne sont-elles pas harmonisées en ce moment?

**M. Sam Damm:** Certainement. Lorsque nous répondons à un appel de propositions ou à une DX, il y a des exigences obligatoires à respecter. Nous remarquons parfois une différence importante entre les exigences obligatoires et la portée des travaux à exécuter.

Si vous soumissionnez sur un projet de travaux évalué à 100 000 \$, par exemple, pourquoi faut-il avoir la capacité de...? Il faut être en affaires depuis 15 ans et avoir effectué pour 50 millions de dollars de travaux pour le gouvernement fédéral. C'est cela que je veux dire. Les exigences semblent souvent exclure les PME et les entreprises autochtones.

**M. Nick Whalen:** C'est un problème bien connu qui va au-delà de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones. C'est un problème qui touche l'approvisionnement auprès de l'ensemble des PME, en fait.

**M. Sam Damm:** Oui, absolument.

**M. Nick Whalen:** Parfait. Je crois que c'est un problème que nous devons régler.

Monsieur Derouard, est-ce que je prononce votre nom correctement?

**M. John Derouard:** Oui.

**M. Nick Whalen:** Monsieur Willy, je sais que j'ai mal prononcé votre nom plus tôt. Je suis désolé.

Vous aviez des observations écrites qui n'avaient pas été fournies au Comité. Nous avons reçu peut-être la première moitié. Est-il possible de nous fournir cette observation écrite supplémentaire au cas où nous aurions des questions à ce sujet?

**M. John Derouard:** Bien sûr.

**M. Nick Whalen:** Merci beaucoup.

Madame Targett, j'étais ravi d'entendre que, grâce aux projets d'approvisionnement de plus de 30 millions de dollars, votre organisme a contribué à la croissance de 15 entreprises, et c'est fantastique. Si plus d'organismes comme le vôtre obtenaient de si bons résultats, je crois que toutes les entreprises autochtones en bénéficieraient.

Connaissez-vous le taux de réussite des entreprises que vous avez encadrées dans le cadre de la SAEA? Savez-vous si elles ont obtenu d'autres contrats avec le gouvernement fédéral après que vous les avez aidées à accroître leur capacité?

**Mme Susan Targett:** Évidemment, je ne peux pas parler en leur nom, mais je crois que ces entreprises ont eu peu de projets d'approvisionnement importants dans le cadre de ce programme.

Pour nous et pour cette région, c'est l'industrie pétrolière et gazière qui est florissante. Je crois que la collectivité qui a le plus bénéficié du programme en est une qui a participé à l'élargissement d'une autoroute qui passe dans la réserve. Cette collectivité en a certainement bénéficié, car elle était directement touchée. Je crois qu'il y a un autre plus petit projet à proximité d'une autre réserve, et les travaux de construction sont en cours. C'est ce que je sais.

**M. Nick Whalen:** Par l'intermédiaire de votre organisme, ces entreprises ont augmenté rapidement leur production.

**Mme Susan Targett:** Oui.

**M. Nick Whalen:** Si le gouvernement fédéral établit des cibles pour que le très maigre 0,46 % atteigne un pourcentage plus significatif, combien de temps faudra-t-il pour atteindre cet objectif? Il faut s'attendre à une période de combien de temps?

**Mme Susan Targett:** Du point de vue des entreprises et dans le but de nous distinguer en travaillant avec l'ensemble de nos collectivités, je crois qu'il faut faire preuve d'une certaine souplesse, car cela dépend des niveaux d'activité. Il faut tenir compte du prix des marchandises. Si les chiffres ne tiennent pas compte d'autres facteurs économiques, les entreprises pourraient avoir de la difficulté à s'adapter.

**Le président:** Merci beaucoup.

**M. Nick Whalen:** Merci.

**Le président:** C'est votre tour, monsieur McCauley.

**M. Kelly McCauley (Edmonton-Ouest, PCC):** Merci à tous d'être ici aujourd'hui. J'aimerais bien pouvoir prendre les sept minutes de tout le monde.

Madame Targett, je vais commencer avec vous.

Je vous remercie du travail que vous faites. Je viens d'Edmonton. J'ai déjà travaillé à Fort McMurray et aussi à Grande Prairie pendant une courte période, et c'est pourquoi vos grandes réalisations me touchent particulièrement.

Nous l'avons entendu dans le cadre d'autres témoignages et nous l'entendons encore aujourd'hui. Je suis stupéfié par l'incroyable travail de Suncor et d'Enbridge, nos entreprises de l'industrie du pétrole, du gaz et des sables bitumineux, qui fournissent du travail compétitif aux Premières Nations. Selon vous, pourquoi l'industrie pétrolière et gazière réussit-elle si bien?

M. Weir et moi-même avons discuté de la possibilité de faire témoigner ces entreprises. Qu'est-ce que ces entreprises font de différent? L'industrie gazière et pétrolière fait un excellent travail, mais pas les autres industries et pas dans les secteurs régis par le gouvernement.

J'invite tous les témoins intéressés à répondre.

• (1150)

**Mme Susan Targett:** Je crois qu'il y a plusieurs raisons.

Il y a notamment le lien entre la région et les collectivités. Nous nous appliquons déjà à consulter ces collectivités. Cela explique pourquoi nous avons déjà établi des liens avec elles.

À mesure que nous nouons ces liens, la collaboration se fait naturellement. De plus, les traités exigent que les mesures d'adaptation soient intégrées aux discussions.

Les nations qui réussissent et qui apportent une contribution sont celles qui ont séparé le processus consultatif de leur développement économique et cela semble fonctionner très bien.

Je crois que cela est tout naturel, tout simplement parce que les gens sont là. Ils sont notre plus grande ressource.

**M. Kelly McCauley:** Une autre personne a soulevé le problème lié à Irving. Nous constatons qu'Irving, une société privée, vous exclut, mais nous observons aussi de très grandes entreprises pétrolières et gazières qui contribuent à votre cause sans être tenues de le faire.

**M. Bernd Christmas:** Oui.

**M. Kelly McCauley:** Qu'est-ce qui explique ce déséquilibre?

**M. Bernd Christmas:** J'aimerais répondre à cette question.

**M. Kelly McCauley:** Je suis désolé, mais je dois vous demander de fournir une réponse rapide, car je crois que M. Willy veut répondre également, mais j'ai aussi d'autres questions.

**M. Bernd Christmas:** D'accord.

**M. Kelly McCauley:** Je vous en prie, allez-y.

**M. Bernd Christmas:** Ne nous mettons pas la tête dans le sable: les grandes réalisations de ces entreprises pétrolières et gazières découlent d'abord et avant tout d'une contestation juridique. Notre collectivité s'est tournée vers l'Office national de l'énergie, qui a ordonné à l'entreprise responsable du gazoduc à l'île de Sable et dans les Maritimes de changer ses pratiques. C'est cela qui s'est réellement produit.

Maintenant, nous travaillons avec Enbridge, une entreprise fantastique, et je suis d'accord à 110 %. Suncor est aussi une merveilleuse société, et les deux offrent d'excellents débouchés aux Premières Nations.

**M. Kelly McCauley:** Elles semblent voir cela comme une solution où tout le monde gagne.

**M. Bernd Christmas:** Je vous encouragerais à les inviter à parler de leurs stratégies d'approvisionnement. Elles sont excellentes. Au début, ces sociétés se demandaient pourquoi elles devaient s'embarquer dans ce projet, mais nous avons livré la marchandise et maintenant, elles sont satisfaites et elles savent que de nombreuses entreprises autochtones peuvent répondre à leurs besoins.

Pour ce qui est d'Irving, je crois que personne ne lui dit qu'il faut...

**M. Kelly McCauley:** Croyez-vous qu'avec les autres sociétés comme Irving, nous en sommes au même point qu'il y a 20 ou 30 ans dans le secteur pétrolier et gazier...

**M. Bernd Christmas:** Exactement.

**M. Kelly McCauley:** ... qui n'avaient aucune idée de...?

**M. Bernd Christmas:** Pour atteindre de tels niveaux, oui.

**M. Kelly McCauley:** Avec certaines d'entre elles, il faut presque commencer du début.

Monsieur Willy, avez-vous quelque chose à ajouter? Je crois que je vous ai vu acquiescer.

**M. Sean Willy:** Oui. Je me suis chargé de l'approvisionnement pour Rio Tinto et pour Cameco. L'industrie minière et l'industrie pétrolière agissent ainsi depuis des années. Elles doivent évoluer. Au début, elles se disent qu'elles n'ont pas le choix d'agir ainsi, car elles en ont reçu l'ordre des tribunaux et elles ont des cibles à atteindre. Ensuite, elles se rendent compte du fait que cela est bon pour leur image de société responsable et elles en font la promotion dans le but d'ajouter de la valeur à leur entreprise. Elles sont conscientes du fait qu'elles font travailler des entreprises de construction et de services locales qui oeuvrent sur leurs terres ancestrales, et c'est pourquoi le taux de maintien du personnel est beaucoup plus élevé, mais elles font aussi la promotion de cette réalité lorsqu'elles cherchent à saisir

d'autres occasions ailleurs dans le monde. Rio Tinto et Cameco et les sociétés pétrolières utilisent ces politiques progressives visant les Autochtones pour accéder à d'autres territoires à l'étranger. Il y a maintenant une valeur ajoutée.

Et tout cela a commencé avec une ordonnance les obligeant à prendre ces mesures.

**M. Kelly McCauley:** Merci beaucoup.

Durant une réunion antérieure du Comité, nous avons entendu des représentants du gouvernement chargés de l'approvisionnement, des bureaucrates, qui se tapaient dans le dos et disaient que tout était merveilleux. Le groupe de témoins suivant nous a dit le contraire, et vous dites également le contraire.

Y a-t-il un désaccord? Il est évident que nous devons faire mieux. Le gouvernement est-il déconnecté? Je ne parle pas ici du gouvernement libéral ou du gouvernement conservateur, mais les bureaucrates croient-ils qu'ils font un bon travail alors que la SAEA et les projets relatifs aux gros contrats n'apportent pas les résultats escomptés?

C'est troublant de savoir que certaines personnes interprètent la SAEA afin... Il est normal de faire des erreurs, mais d'après ce que vous dites, on dirait bien qu'il s'agit d'une interprétation sciemment fautive.

• (1155)

**Le président:** Voulez-vous adresser vos propos à un témoin en particulier?

**M. Kelly McCauley:** Allez-y, monsieur Derouard.

**M. John Derouard:** J'ai parlé dans mon mémoire des réunions avec le gouvernement. Il tient des réunions sur l'approvisionnement pour montrer aux entreprises autochtones que la stratégie est à leur disposition. Il y a une période de questions à la fin, alors je me lève et je pose des questions. Je donne un exemple relatif aux marchés réservés, et tous les membres se regardent. Ils se retirent pour en discuter et reviennent ensuite au micro.

Ce n'est pas qu'ils ne connaissent pas la stratégie; ils la connaissent bien. Ils savent qu'ils doivent l'utiliser, mais toutes les excuses sont bonnes pour ne pas le faire.

**M. Kelly McCauley:** D'accord. On dirait bien que nous avons du pain sur la planche.

Nous avons parlé de la sensibilisation auprès des entreprises autochtones. Demain, je retournerai à Edmonton. Nous allons tenir un séminaire de sensibilisation à l'intention des petites entreprises afin de leur expliquer comment obtenir des contrats auprès du gouvernement. Quelle est la meilleure façon d'atteindre les entreprises autochtones afin de leur montrer les occasions qui s'offrent à elles par l'intermédiaire d'un séminaire ou d'un site Web, par exemple? Ce n'est pas suffisant de dire: « Voici le site Web, alors inscrivez-vous. » Quelle est la meilleure façon de s'y prendre?

**Le président:** Vous n'avez que 30 secondes environ. Répondez rapidement, s'il vous plaît.

**M. Kelly McCauley:** Désolé. Si quelqu'un pense pouvoir répondre...

**M. Bernd Christmas:** J'aimerais souligner très rapidement qu'Imperial, à la raffinerie de Strathcona, se lancera dans d'importants travaux pour les Autochtones. Après le projet Kearn, on a conclu que le modèle était bon, et cette raffinerie fera travailler beaucoup de membres de la collectivité autochtone à proximité.

Cette entreprise a ses propres politiques, mais elle a recours à ses propres agents de liaison autochtones, qui tissent des liens dans la collectivité. Il est essentiel de tisser des liens dans la collectivité si on veut mobiliser les gens. Ils ne peuvent pas être ici, à Ottawa, devant un cubicule ou une présentation PowerPoint. Cela doit se faire sur le terrain. C'est ma recommandation.

**M. Kelly McCauley:** Merci beaucoup.

**M. Bernd Christmas:** Merci.

**Le président:** Monsieur Weir, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

**M. Erin Weir (Regina—Lewvan, NPD):** Monsieur Willy, vous avez parlé de votre travail dans le secteur de l'uranium. Pouvez-vous nous parler un peu du ralentissement du marché de l'uranium et des conséquences pour votre entreprise et pour les collectivités de la Saskatchewan.

**M. Sean Willy:** Le marché de l'uranium est au ralenti depuis le tremblement de terre de Fukushima. Avant cette catastrophe, l'uranium représentait 88 % des ressources de notre entreprise, mais grâce à la participation proactive de nos Aînés et de nos chefs, nous avons commencé à nous diversifier. Nous dépendons toujours du marché de l'uranium à environ 45 %, et ils ont réussi à nous encourager à continuer d'aller de l'avant. Nos inquiétudes à cet égard sont beaucoup moins importantes qu'elles l'ont déjà été.

Pour la collectivité, je m'inquiète des mises à pied, mais nous allons continuer d'approvisionner le marché de l'uranium. Si ce n'était de ce marché, monsieur Weir, nous n'existerions pas, et c'est pourquoi nous le soutenons malgré cette période d'incertitude. Nous sommes bien conscients du fait que la situation est difficile, car deux installations ont déjà fermé leurs portes, mais notre objectif maintenant est de trouver de nouvelles occasions.

**M. Erin Weir:** Vous avez parlé de mises à pied. Avez-vous des commentaires au sujet du régime de l'assurance-emploi? Versez-vous des prestations adéquates aux travailleurs mis à pied?

**M. Sean Willy:** Cameco s'était bien préparé à faire face à cette situation. Tous les employés ayant plus de 10 mois de service touchent 75 % de leur salaire. Trente membres de notre collectivité étaient très inquiets, mais nous savons maintenant qu'ils touchent 75 % de leur salaire avec prestations d'assurance-emploi, plus la compensation de Cameco. Notre chef et les membres de notre conseil sont très contents.

**M. Erin Weir:** L'admissibilité des travailleurs à l'assurance-emploi ne soulève aucune inquiétude?

**M. Sean Willy:** D'après ce que j'ai entendu dans notre collectivité, non.

**M. Erin Weir:** Je suis heureux de l'entendre.

Des représentants du gouvernement fédéral et des témoins d'aujourd'hui font la distinction entre l'approvisionnement de la SAEA et l'approvisionnement visant les Premières Nations dans le cadre de traités récents. Y a-t-il un témoin qui aimerait parler de ce deuxième type d'approvisionnement visant les entreprises autochtones? Est-ce que quelqu'un parmi vous en a déjà fait l'expérience?

**M. Sean Willy:** J'ai discuté avec des membres de la Première Nation Tlicho cette semaine. Nous étions à Ottawa. La Première Nation Tlicho a un accord d'autonomie gouvernementale et une entente visant une revendication territoriale, et nous avons entrepris un certain nombre de projets avec elle, notamment le livre blanc, et les membres nous ont dit qu'ils n'ont encore rien obtenu. Ils ont récemment amorcé des négociations en vue de construire une route

quatre saisons, mais il s'agit du seul projet d'approvisionnement mis sur la table. Outre leur mandat opérationnel, ils recevront des paiements pour leurs opérations en fonction de leur revendication territoriale, mais ils nous ont confirmé qu'ils n'ont vu aucune occasion d'approvisionnement directe.

**M. Erin Weir:** D'accord, je comprends.

**M. Bernd Christmas:** J'ai été directement touché par le traité de paix et d'amitié de la côte Est conclu dans les années 1970. Un projet d'approvisionnement positif a été le nettoyage des étangs de goudron de Sydney, attribuable aux activités de l'aciérie; à l'époque, la situation était dramatique. Le projet ne visait pas directement les Autochtones ni même nos collectivités à proximité, mais avec le copinage d'usage, les choses avançaient rapidement. Celui qui est chargé de cet approvisionnement est maintenant responsable de la remise en état de la centrale de Darlington, en Ontario. Il est chargé de l'approvisionnement au gouvernement fédéral et il s'appelle Ken... Je ne me souviens pas de son nom de famille, mais je suis certain que quelqu'un pourrait le trouver et lui poser des questions à ce sujet. C'était génial.

Je veux revenir sur une question que vous avez posée à propos des mises à pied.

• (1200)

**M. Erin Weir:** D'accord.

**M. Bernd Christmas:** Des projets positifs d'approvisionnement pourraient apporter d'autres avantages. Encore une fois, notre collectivité a réglé deux grands problèmes. Le premier concernait une mine de gypse créée tout près de nous. L'entreprise est arrivée et nous a dit qu'il y avait un syndicat et que nous devions en faire partie, car sinon, le syndicat allait tout arrêter. Nous avons dit à l'entreprise que nous étions un groupe autochtone et qu'elle était sur nos terres. Nous avons dit: « En fait, si vous nous empêchez d'intégrer le syndicat » — nous voulions en faire partie — « la mine sera hors service, et 80 hommes n'auront plus de travail. »

L'entreprise a cédé. Nous avons conclu un marché. Nous avons dit: « Faisons en sorte que nos hommes versent ce qu'ils doivent au syndicat. » Ils ne voulaient pas cotiser, mais au final, le projet de mine a été un succès.

Mon deuxième exemple est encore une fois positif, même s'il ne le semble peut-être pas pour vous, mais il est pertinent. Nous devons élaborer une politique sur l'approvisionnement. Nous avons construit un centre des congrès de plusieurs millions de dollars associés à notre hôtel. Une entreprise fortement syndiquée du Cap-Breton s'est interposée en affirmant qu'elle a des travailleurs syndiqués, qu'elle allait soumissionner sur le projet et qu'elle allait utiliser ces travailleurs. Nous avons tous ces travailleurs qui n'avaient pas leur carte de menuisier ou de plombier, par exemple. Nous avons insisté pour qu'ils travaillent à la construction de ce centre des congrès. Cette occasion d'affaires représentait plusieurs millions de dollars. L'entreprise, Joneljim Construction, a fini par accepter nos demandes — après tout, c'est nous qui payons avec notre argent — et à utiliser nos travailleurs.

Ce projet a ouvert de nombreuses portes et nous a permis d'établir une bonne relation avec la province de la Nouvelle-Écosse, car des personnes qui auraient normalement recours à l'aide sociale ont pu suivre un programme de formation en vue d'obtenir leur certification. Je tenais à vous présenter cet exemple positif, car il montre qu'un programme d'approvisionnement peut être bénéfique pour nos collectivités, si ces facteurs sont pris en considération.

Merci beaucoup. Je suis désolé d'avoir pris autant de temps.

**M. Erin Weir:** Non. L'information que vous nous avez donnée est précieuse.

**Le président:** Il vous reste environ 30 secondes.

**M. Erin Weir:** Y a-t-il d'autres témoins qui ont quelque chose à ajouter sur ce sujet?

**Mme Susan Targett:** J'aimerais ajouter qu'une des collectivités avec lesquelles nous travaillons est en train d'élaborer un traité moderne. Elle n'en a pas actuellement, mais elle est aussi la collectivité la plus prospère du groupe. Son taux d'emploi est de 80 %, tandis qu'une autre affiche un taux de chômage de 67 %. Je crois que l'approche proactive de cette collectivité quant à ses relations avec le gouvernement et les résultats très positifs qu'elle obtient sont des exemples qui, selon moi, doivent être examinés afin que l'on puisse en tirer des leçons.

**Le président:** Merci beaucoup.

Madame Shanahan, vous avez sept minutes.

**Mme Brenda Shanahan (Châteauguay—Lacolle, Lib.):** Merci beaucoup, monsieur le président.

Merci à tous les témoins d'être ici avec nous aujourd'hui. Je suis fascinée par tout ce que l'on apprend à cet égard.

Y a-t-il quelqu'un pour qui la SAEA a donné de bons résultats? Nous avons entendu certaines expériences positives, mais elles semblent être le fruit du hasard, et non pas le résultat d'un programme. Votre témoignage me trouble particulièrement, monsieur Derouard. Je crois que c'est vous qui vous êtes inscrit sur le site Web du gouvernement et qui n'a jamais eu de nouvelles — non, excusez-moi... est-ce la demande de M. Damm qui est restée lettre morte pendant 23 ans?

J'aimerais mieux comprendre cette situation. Monsieur Damm, le programme a-t-il quel que ce soit de positif?

•(1205)

**M. Sam Damm:** Oui, je crois que FoxWise a obtenu un certain succès. Comme je l'ai déjà mentionné, le programme ouvre des portes. On veut discuter avec vous de votre entreprise et rencontrer des entreprises des Premières Nations, mais c'est toute autre chose de formuler une réponse.

Répondre à ces importants appels de propositions coûte très cher. Je ne sais pas si le gouvernement a une idée du coût que cela suppose, mais cela représente des dizaines d'heures de travail.

Vous répondez, vous gagnez. Vous obtenez un accord d'approvisionnement ou une offre permanente, et le marché est réservé. Tout le monde se félicite, mais deux ans plus tard, le programme ne vous a toujours pas fourni de travail.

**Mme Brenda Shanahan:** J'aimerais mieux comprendre. Qu'est-ce qui se passe? Pour quelle raison? Qui est votre personne-ressource? Comment communiquez-vous?

**M. Sam Damm:** Habituellement, il y a un marché réservé ou un volet pour les entreprises autochtones et un volet pour les entreprises non autochtones. C'est le volet non autochtone qui obtient presque tous les contrats. L'entreprise est située à Ottawa depuis près de 18 ans. Notre succès n'est à coup sûr pas attribuable aux marchés réservés. Si c'était le cas, nous n'aurions rien à nous mettre sous la dent. Nous sommes une véritable entreprise au même titre que les autres. Nous avons tout entendu: toutes les excuses, toutes les raisons de ne rien nous fournir et toutes les raisons pour lesquelles ce n'est pas compétitif. Parfois, en tant qu'entreprises des Premières Nations, nous sommes surveillés davantage parce que l'on croit que nous ne sommes pas assez matures pour faire le travail.

FoxWise ne dépend pas seulement des marchés du gouvernement fédéral et des marchés réservés, mais l'entreprise a réalisé des travaux pour environ 100 millions de dollars pour le gouvernement fédéral depuis sa création. Personne ne nous dit: « Vous êtes sur la liste d'Industrie Canada. Vous êtes une entreprise des Premières Nations, et nous voulons vous donner du travail. ». Si nous avons réussi, c'est parce que nous tentons de saisir des occasions tous les jours; c'est la base du commerce.

**Mme Brenda Shanahan:** D'après les témoignages, il semble y avoir des lacunes en matière de sensibilisation, de connaissance et de compétence dans les critères d'évaluation. Il semble y avoir un problème du côté de l'évaluation.

M. Willy recommande que cela devienne obligatoire, mais qu'en est-il de l'évaluation? Est-ce qu'il faudrait mettre sur pied un programme de promotion?

Quelle est votre relation avec les organismes de développement général, les organismes de développement locaux, la Banque de développement du Canada et d'autres organismes, si vous avez fait appel à eux?

**M. Sam Damm:** Eh bien, de mon point de vue, ce sont des affaires normales. Je ne sais pas. J'ai fait appel à la Banque de développement du Canada comme toute autre entreprise, et elle m'a octroyé un prêt au moment où je voulais faire grandir mon entreprise.

Nous avons d'excellentes relations avec des entreprises comme IBM, HP, etc., mais je crois que cela s'explique simplement par le fait que je vois mon entreprise comme n'importe quelle autre. Les marchés réservés sont secondaires.

Il a déjà été très fort. Je dirais que le programme des marchés réservés était beaucoup plus fort il y a 10 ans. Il se passait beaucoup de choses, dont des salons professionnels ciblés, beaucoup de mesures de sensibilisation et la SAEA. Chaque ministère avait un coordonnateur de la SAEA, qui faisait son possible pour faire connaître les entreprises des Premières Nations à son ministère, mais cela n'existe plus.

**Mme Brenda Shanahan:** C'est intéressant.

**M. Bernd Christmas:** Je crois que c'est une soupape de sécurité. Je crois aussi que c'est ce que les gens recherchent, parce que, encore une fois, on ne veut pas que ce soit fait n'importe comment.

Dans les interactions avec Enbridge, par exemple, nous avons une société d'ingénieurs et une entreprise de construction qui ont été enregistrées auprès d'Enbridge, alors nous avons maintenant une offre à commandes avec cette entreprise. Elle nous a invités à nous inscrire et à entrer dans son système. Avant l'offre à commandes, des représentants d'entreprise sont venus dans nos bureaux. Ils voulaient voir tout ce qu'ils veulent habituellement voir. Ils voulaient voir nos terrains de fabrication et tout le reste, et nous les leur avons montrés. Nous leur avons montré tous les volumineux manuels de sécurité qu'il faut avoir, et ils étaient satisfaits. Ils ont coché toutes les cases — ils avaient plein de listes —, puis ils sont repartis. Nous avons obtenu une offre à commandes, et, je vous le jure, nous avons obtenu notre premier contrat dans la semaine. Les choses se sont passées aussi rapidement que ça.

C'est pourquoi il faudrait peut-être recommander qu'il y ait quelqu'un au sein de la SAEA, peu importe la structure bureaucratique dont il s'agit, qui va valider ces entreprises pour dire: « d'accord, c'est une entreprise technologique, une entreprise de construction, une entreprise d'ameublement, une entreprise dans le domaine aérospatial ». Cette personne s'assurerait que tout est là, tout ce qui est requis, et qu'il n'y a plus de zones grises comme celles auxquelles M. Willy a fait allusion précédemment. Ce serait plus rassurant.

• (1210)

**Mme Brenda Shanahan:** Ce serait plus rassurant parce qu'il y aurait davantage de vérifications sur le terrain.

**M. Bernd Christmas:** Exactement. C'est un système de vérification.

**M. John Derouard:** Précisément au sujet de la SAEA, AANC m'a dit que, si des représentants se rendent dans une collectivité autochtone où au moins 80 % de la population est autochtone, ils considèrent initialement le marché comme étant réservé aux entreprises autochtones. Si la capacité n'est pas là, l'appel d'offres est ouvert à tous.

Il y a un bien précis avec lequel j'ai eu un peu de succès. Maintenant qu'ils savent que ce bien existe, on croirait que, la prochaine fois qu'ils fourniront ce bien à une collectivité autochtone, ils le sauraient. Ils ne le savent pas. Au bout du compte, ils ont procédé à un appel d'offres ouvert. Ils constatent que c'est pour une collectivité autochtone, et vous leur prouvez, mais, ensuite, ils interprètent la situation de façon à ne pas avoir à l'utiliser.

**Le président:** Merci beaucoup.

Je crains qu'il faille poursuivre.

À titre de précision et pour mon propre bénéfice, est-ce M. « Willy » ou M. « Wiley »? Quelle est la bonne prononciation?

**M. Sean Willy:** C'est M. Willy.

**Le président:** Merci. Habituellement, c'est moi qui massacre les noms. Cette fois-ci, je suis le seul qui avait la bonne prononciation, alors je vous remercie, monsieur Willy.

Monsieur Shipley, vous avez cinq minutes, s'il vous plaît.

**M. Bev Shipley (Lambton—Kent—Middlesex, PCC):** Merci beaucoup aux témoins d'être là.

Durant le processus d'apprentissage, ici, il est important de rencontrer en premier lieu des représentants de la bureaucratie gouvernementale. L'aspect plus important des travaux, c'est que nous avons rencontré des gens d'affaires. Je vous remercie. D'autres aussi viendront nous aider à comprendre la situation.

Monsieur Derouard, pour ce qui est de l'interprétation, je dois vous dire que, parfois, nous avons de la difficulté, pas seulement dans ce ministère, mais dans d'autres, aussi, où il y a des règlements. Les règlements ne changent pas, mais il semble que leur interprétation évolue. Encore une fois, peu importe le gouvernement dont on parle; je parle des gouvernements de façon générale.

Dans ce cas-ci, y a-t-il eu un changement? La situation a-t-elle toujours été la même? Dans l'affirmative, quel genre de mesures — d'autres peuvent répondre aussi, s'il vous plaît — avez-vous prises pour essayer de tourner cela à votre avantage et nous aider en tant qu'élus des collectivités qui hébergent vos organisations?

**M. Sam Damm:** Je n'essaie pas vraiment de changer quoi que ce soit. J'essaie, j'imagine, de m'adapter sans trop m'en faire aux changements auxquels mon entreprise et moi sommes confrontés. Je crois que la seule façon dont nous avons changé des choses, c'est en

offrant des services, une qualité et des prix hors pair. Je n'ai pas fait beaucoup de lobbying pour faire changer quoi que ce soit. Je me dis simplement: « voilà ce qu'il en est. Voilà les règles du jeu ». Je dois composer avec ça. C'est l'approche que j'ai utilisée.

**M. John Derouard:** J'ai fait du lobbying. J'ai parlé à ce qui, je présume, était un gestionnaire dans le domaine de la politique d'approvisionnement. Essentiellement, elle m'est revenue et m'a dit que, si nous voulons changer des choses, les entreprises autochtones doivent se réunir et exercer des pressions pour obtenir les changements désirés.

Selon moi, c'est tout à fait erroné. On voit assez clairement comment les choses se présentent.

**M. Bev Shipley:** Est-ce le message que vous obtenez constamment au fil du temps? C'est choquant, en fait.

**M. Sam Damm:** Oui. Occupons-nous d'exploiter nos entreprises. C'est déjà assez difficile. Exploitions nos entreprises. Je ne sais pas si nous sommes censés réunir des organisations pour lutter ou exiger des processus d'approvisionnement autochtones.

**M. Bev Shipley:** Quelqu'un d'autre a-t-il quelque chose à ajouter?

**Mme Susan Targett:** Je tiens simplement à dire que, dans le secteur privé, bien sûr, nous n'interagissons pas vraiment directement avec les responsables de SAEA, mais lorsque nous réalisons de grands projets... J'ai mentionné tantôt l'exemple de l'exploitation forestière, et le fait d'aider cette entreprise à croître. L'une des choses que nous avons faites, c'est que, après avoir établi la DP de tout le projet, nous l'avons ventilée en sections. Nous avons procédé ainsi de façon à encourager les entreprises autochtones n'ayant peut-être pas la capacité de réaliser tout le projet à tout de même participer. Au bout du compte, nous avons ventilé ainsi le projet afin de pouvoir engager ces entreprises et pour qu'elles puissent bénéficier directement du projet.

• (1215)

**M. Bev Shipley:** Cela relève de l'approche conjointe. Vous créez les partenariats.

**Mme Susan Targett:** Oui. Exactement.

**M. Bev Shipley:** Monsieur Willy, avez-vous quelque chose à dire?

**M. Sean Willy:** Du point de vue des ressources, on veut que des entreprises autochtones occupent un espace plus grand, non? On ne veut pas assumer tous les risques liés au fait que les entreprises autochtones tirent 88 % de leurs revenus de l'industrie primaire, parce que, lorsque le marché ralentira, comme c'est le cas dans le marché de l'uranium, la collectivité est touchée.

On essaie de créer des secteurs de développement économique, et sans l'industrie des ressources, où serait le milieu des affaires autochtones? Les institutions bancaires ne font à peu près rien pour les entreprises autochtones, c'est la même chose pour le secteur des télécommunications, alors on dit que, si le gouvernement peut accroître le niveau de dépense consacré aux entreprises autochtones, on atténue le risque lié au secteur des ressources.

**M. Bernd Christmas:** Puis-je ajouter quelque chose à ce sujet?

**M. Bev Shipley:** Bien sûr, rapidement.

**M. Bernd Christmas:** Je veux revenir sur ce que M. Willy a dit. Je suis ici depuis pas mal longtemps. Évidemment, c'est aussi le cas de mes collègues. Nous avons eu des interactions assez intéressantes avec des sous-ministres, des ministres et des chefs de cabinet, et il faut que la volonté soit là. Si la volonté est là, il y a façon d'aller de l'avant. Pour reprendre les commentaires de ce monsieur, c'est frustrant lorsque quelqu'un nous dit qu'il faut se réunir.

J'aimerais souligner un autre bon exemple qui aurait pu se produire. Auparavant, j'étais membre du conseil d'administration de la CBC. Puisque j'avais les pieds dans la porte, j'ai réussi, au moins, à créer une politique d'approvisionnement qui tient compte des Autochtones. Elle était modeste. Peu importe quel était le budget, ils ont pu y consacrer de 1,3 à 3 millions de dollars à ce moment-là, mais c'était immense.

Il faut quand même travailler de l'intérieur. J'ai dû parler au DPF à l'époque et lui expliquer le fonctionnement.

**Le président:** Je vais malheureusement devoir vous interrompre.

Nous allons maintenant passer à Mme Ratansi pour cinq minutes.

Allez-y, s'il vous plaît.

**Mme Yasmin Ratansi (Don Valley-Est, Lib.):** Merci, monsieur le président.

Merci à vous tous d'être là. Vous nous avez vraiment fourni beaucoup de renseignements.

Certains d'entre vous avez fourni des mémoires. Les autres peuvent-ils nous en fournir un? Vous nous avez présenté d'excellents exposés, et nous ne voulons pas mal interpréter ce que vous avez dit, alors ceux qui ne nous ont pas fourni leur mémoire peuvent le faire.

Tandis que j'écoute la plupart des interventions, il semble que la SAEA, dont le mandat est d'augmenter les activités d'approvisionnement fédéral auprès des entreprises appartenant à des Autochtones, ne fonctionne pas vraiment si bien que ça.

Monsieur Willy, vous avez formulé quatre points. J'aimerais savoir si, selon vous, il faudrait sortir la SAEA d'AANC pour la réintégrer au sein de SPAC et si la structure de gouvernance serait améliorée si nous appliquions les quatre points que vous avez soulevés.

J'aurai ensuite une question pour vous, monsieur Christmas.

**M. Sean Willy:** Selon moi, le fait d'attribuer la Stratégie à AANC met l'accent sur les entreprises autochtones. Vous éliminez toutes les petites occasions accessibles lorsque SPAC s'occupe de toutes les activités d'approvisionnement. Je préférerais que la Stratégie soit intégrée dans le cadre général et que l'entente d'atteindre une cible en matière de responsabilisation en associant une rémunération à l'atteinte de cette cible. Si on regarde toutes les entreprises minières, on constate qu'elles réussissent parce qu'elles ont toutes établi des cibles. Si on intégrait la Stratégie dans le cadre d'approvisionnement général et qu'on créait... Nous avons essayé le système en vertu duquel l'Approvisionnement Canada s'occupe du processus tandis que chaque ministère est responsable de ses propres éléments d'approvisionnement. Il faudrait, d'une façon ou d'une autre, créer un groupe interministériel, un groupe de travail au sein du gouvernement, pour s'assurer que ces cibles sont atteintes, voir ce qu'on peut réaliser, puis faire un suivi et produire les rapports sur la façon dont la réussite est mesurée et la façon dont on pourrait améliorer la situation.

•(1220)

**Mme Yasmin Ratansi:** Les quatre points que vous avez mentionnés étaient d'imposer des mesures incitatives ministérielles, de créer des mécanismes concurrentiels et des processus pour assurer

la réussite, de prévenir et d'empêcher les entreprises de façade et d'éliminer les obstacles à l'entrée. Si ces quatre thèmes étaient appliqués et qu'on transférait les responsabilités en matière d'approvisionnement d'AANC à SPAC. Quelle autre tribune ou quelle autre structure de gouvernance permettrait aux collectivités autochtones de réussir à soumissionner et à remporter des appels d'offres? Je crois qu'il est toujours rassurant de se tourner vers les fournisseurs qu'on connaît plutôt que vers quelqu'un d'autre.

**M. Sean Willy:** Nous croyons que, grâce à nos recommandations, nous réussirons. Il faut établir des cibles et il faut responsabiliser les gens à l'égard de ces cibles. Lorsqu'on met en place des cibles, il y aura un certain nombre d'entreprises non autochtones qui voudront créer des partenariats avec des entreprises autochtones. Je crois que le système de vérification est déjà en place au sein de la SAEA, alors vous pourriez faire un suivi, ajouter un peu plus de minutie aux vérifications. Comme mon ami Bernd Christmas l'a souligné, allez rencontrer les représentants de ces entreprises. Je crois vraiment que le principal malentendu, c'est le fait qu'Ottawa ne comprend pas l'ampleur et la profondeur des entreprises autochtones au pays. Nous avons des organisations comme le CCCA, ou vous pouvez aller parler à l'Association minière du Canada ou à l'Association canadienne des producteurs pétroliers, et les représentants de ces associations vous diront que les entreprises autochtones n'ont jamais eu une telle ampleur et une telle profondeur.

Pour ce qui est des obstacles à l'entrée, il y en a un petit qui tient aux dépenses liées à la Défense. Il faudrait simplement inclure un multiplicateur. Le secteur de la défense inclut des multiplicateurs liés à la cybersécurité, à l'énergie renouvelable, aux PME et aux crédits régionaux dans ses propositions de valeurs. Si la relation la plus importante du gouvernement actuel est celle avec les Autochtones, alors il devrait y avoir un genre de multiplicateur connexe dans le ministère qui dépense le plus d'argent.

**Mme Yasmin Ratansi:** Monsieur Christmas, vous avez parlé du système américain, où il y a des marchés réservés... il y a, pour la minorité amérindienne...

**M. Bernd Christmas:** Les fournisseurs...

**Mme Yasmin Ratansi:** ... des occasions pour les fournisseurs. De quelle façon cela correspond-il...? Si nous changeons l'environnement, et qu'on passait d'AANC à SPAC, une telle mesure serait-elle bénéfique?

**M. Bernd Christmas:** Ce serait bénéfique, et ça confirme ce que M. Willy a dit. On assure ainsi une responsabilisation. On dit aux entreprises qu'elles doivent faire affaire avec des collectivités autochtones. On crée des possibilités qui n'étaient pas là avant.

Je sais que vous n'avez pas beaucoup de temps, mais il s'est produit un très bon exemple à Wall Street. Vous avez entendu parler de toutes les entreprises qui ont été sauvées, et des banques, et le gouvernement leur a dit de lui montrer de quelle façon elles allaient faire des affaires avec les Amérindiens. Toutes les entreprises ont dit: « quoi? Il n'y a pas de maison de courtage amérindienne ». La bande des Morongos de Palm Beach a saisi l'occasion et a ouvert sa première maison de courtage sur Wall Street. Fannie Mae, Citicorp, toutes ces grandes banques ont été forcées de conclure des accords avec elles. Boum! La bande a ainsi pu acheter — et tout ça est documenté — l'entreprise d'armes à feu Wesson, une entreprise valant plusieurs milliards de dollars, et cela a mené à d'autres occasions. C'est un exemple de la façon dont tout ça peut fonctionner.

**Le président:** Merci beaucoup.

Vous voudrez peut-être faire un suivi, monsieur McCauley. C'est votre décision, mais vos cinq minutes commencent.

**M. Kelly McCauley:** Monsieur Willy, vous avez parlé, je crois, de 0,46 % ou un pourcentage similaire. Vous dites avoir obtenu ce chiffre grâce à une demande d'accès à l'information. Pouvez-vous communiquer tout ça au Comité plutôt que de nous forcer à attendre un an?

**M. Sean Willy:** Je peux parler à mon équipe pour voir ce que je peux communiquer et ce que je ne peux pas communiquer. C'est une information que nous voulons utiliser, alors je vais devoir vous revenir là-dessus.

**M. Kelly McCauley:** Si vous avez présenté une demande d'AIPRP, l'information est publique. C'est simplement que nous n'aurons pas à...

**M. Sean Willy:** C'était 0,4. Je vais vous fournir l'information liée à la demande d'AIPRP que j'ai obtenue.

**M. Kelly McCauley:** C'est merveilleux.

**M. Sean Willy:** Il a fallu environ une semaine pour tout obtenir.

**M. Kelly McCauley:** C'est parfait.

Comment faire, selon vous, — et je pose la question à plusieurs d'entre vous — pour accroître le nombre de processus d'approvisionnement militaire avec le MDN? Il y a certaines choses sur lesquelles, évidemment, vous n'aurez pas la capacité de soumissionner, mais il y en a d'autres où les entreprises autochtones ont peut-être les capacités nécessaires.

**M. Sean Willy:** Je crois que M. Christmas vous a dit que, si vous fournissez l'occasion, nous allons la saisir. Nous avons une entreprise qui vaut 40 millions de dollars et qui a obtenu la certification nécessaire de la Commission canadienne de sûreté nucléaire pour réaliser toutes les activités d'extraction minière de l'uranium pour Cameco.

**M. Kelly McCauley:** Je pensais plutôt aux processus d'approvisionnement du MDN...

**M. Sean Willy:** Vous créez cette capacité, alors nous avons la capacité de combler... Nous sommes l'une des plus importantes entreprises de fabrication d'acier de la province, et nous pourrions facilement fournir de l'acier et des services de soudage dans le cadre de la construction de navires ou de véhicules terrestres militaires.

• (1225)

**M. Kelly McCauley:** Mon collègue du NPD va vous poser des questions au sujet de votre acier.

Monsieur Christmas...

**M. Bernd Christmas:** Oui, les systèmes de combat des navires arrivent maintenant. Lockheed Martin a dit vouloir s'en occuper avec un milliard d'entreprises qui tentent de mettre un pied dans la porte et qui essaient de déterminer de quelle façon procéder. Même si vous disiez à ces entreprises qu'elles doivent créer un partenariat avec une entreprise autochtone, bon sang, il y aurait tellement...

**M. Kelly McCauley:** Avons-nous la capacité? Je sais que M. Willy a dit que vous allez acquérir la capacité, mais pour certains marchés liés aux hautes technologies... Vous avez l'acier, mais certains ont d'autres choses que vous n'avez pas.

**M. Bernd Christmas:** Par exemple, nous allons nous occuper du contrat sur les systèmes informatiques intégrés pour un hélicoptère. C'est une capacité que nous n'avions pas avant, mais puisque nous étions sur le point d'obtenir le contrat, nous avons créé tout un système technologique pour pouvoir le faire. On peut y arriver.

**M. John Derouard:** Pour s'en tenir au ministère de la Défense, il offre des cours de formation en défense, sur les climats froids et ainsi de suite... y compris la location de motoneiges. J'ai une offre à commandes avec le ministère. Ce n'est pas dans le cadre de la SAEA, et j'ai une participation à 60-40. J'ai eu un peu de travail à cet égard. Les gens du ministère savent que je suis une entreprise autochtone et ils ont des contrats, ou ils réalisent des opérations dans le cadre desquelles ils peuvent se tourner vers nous. Ils savent que nous sommes là, mais ils ne nous utilisent tout de même pas.

**M. Kelly McCauley:** Monsieur Willy — et les autres peuvent aussi répondre — vous avez parlé des entreprises de façade. C'est une question que j'ai posée à d'autres témoins. C'est une question que j'ai posée à d'autres témoins. Qu'est-ce qui fournit de meilleurs avantages pour nos collectivités? Est-ce un propriétaire autochtone qui a des employés non autochtones, ou un propriétaire non autochtone qui embauche seulement des Autochtones? En ce qui concerne les exigences dans le cadre de la SAEA, servons-nous bien les collectivités et leur offrons-nous les meilleurs avantages?

Je constate que nous avons seulement environ une minute, alors je vous demande de répondre rapidement, si possible. Qu'est-ce qui fonctionnera le mieux?

**M. Sean Willy:** C'est à chaque collectivité de voir. Notre collectivité veut des revenus autonomes, alors nous créons notre propre chemin. Nous allons sur le marché et nous achetons. Nous détenons une entreprise technique qui compte cinq employés autochtones sur 20 employés, mais nous en sommes très heureux, parce que nous savons que nous ne pouvons pas fournir la main-d'oeuvre actuellement.

**M. Kelly McCauley:** Exactement.

Quelqu'un d'autre veut-il répondre?

**Mme Susan Targett:** À nos yeux, pour ce qui est d'assurer la croissance de ces entreprises, l'une des choses que nous regardons, c'est vraiment la durabilité des entreprises. Certaines des collectivités avec lesquelles nous travaillons ont plus de succès parce que les entreprises appartiennent souvent à la bande elle-même, elles appartiennent à la collectivité. L'entreprise emploie un certain nombre de personnes. Une d'elles emploie 80 personnes. On en vient au niveau supérieur de formation professionnelle, pas seulement pour des emplois de débutant, mais pour des types de postes liés aux hautes technologies. C'est une question de croissance.

**Le président:** Très rapidement, monsieur Damm, je crois que vous voulez ajouter quelque chose.

**M. Sam Damm:** Oui. Je vais seulement déclarer qu'il n'y a pas que des entreprises communautaires. Je ne possède pas une entreprise communautaire et si j'ai...

**M. Kelly McCauley:** Je veux simplement m'assurer que nos exigences n'empêchent pas de faire ce qu'il faut pour offrir la meilleure valeur et le plus de richesses possible aux collectivités.

**M. Sam Damm:** Eh bien, comme j'ai dit, nous employons 40 membres des Premières Nations partout au Canada. Ces gens travaillent au sein de notre entreprise, alors je crois que c'est bénéfique.

**M. Kelly McCauley:** D'accord.

**Le président:** Vous devriez utiliser le système d'interprétation si vous ne parlez pas français.

[Français]

Monsieur Ayoub, vous disposez de cinq minutes.

**M. Ramez Ayoub (Thérèse-De Blainville, Lib.):** Je vous remercie, monsieur le président.

[Traduction]

Puisque j'ai seulement cinq minutes, c'est plus facile pour moi de poser mes questions en français.

[Français]

Je remercie les témoins de nous éclairer sur certaines difficultés que vous avez mentionnées. Vos témoignages me laissent une impression. J'aimerais que vous confirmiez ou infirmiez la compréhension et l'impression que j'en ai.

Ne serait-il pas plus facile, dans certains cas, de ne pas mentionner que vos entreprises sont des entreprises autochtones, plutôt que de promouvoir les avantages de faire affaire avec des entreprises autochtones et d'utiliser ce critère de sélection? Serait-il parfois plus facile de vous présenter comme si votre entreprise était comparable à celles du reste du marché? L'offre et la demande vous placeraient alors en position de concurrence sans qu'il y ait d'autre critère de sélection.

Y avez-vous déjà pensé ou est-ce plutôt que cela ne fait pas partie de votre plan d'acquisition de marché?

•(1230)

[Traduction]

**Le président:** À qui voulez-vous poser votre question?

[Français]

**M. Ramez Ayoub:** Monsieur Damm ou monsieur Christmas, j'avais l'impression que vous aviez tous deux mentionné cet élément.

J'ai l'impression que, dans certains cas, vous répondiez aux critères, mais que vous ne receviez pas d'appels. Cela me laisse un peu perplexe.

Il faudrait que vous m'indiquiez le pourcentage de votre chiffre d'affaires lié aux affaires que vous menez avec le gouvernement fédéral en utilisant les critères de spécificité qui sont censés vous avantager ou convaincre les entreprises à faire affaire avec vous, contrairement à d'autres critères du marché libre au Canada et aux États-Unis, marché qui ne concerne pas le gouvernement fédéral.

[Traduction]

**M. Sam Damm:** Il faut continuer à travailler dur pour stimuler la croissance au sein des collectivités des Premières Nations et grâce à leurs entreprises. Je crois que c'est essentiel. C'est très, très important.

À mon avis, aujourd'hui, ce processus semble brisé. Le programme de la SAEA et des marchés réservés ne fonctionne pas bien. En tant que propriétaire d'entreprise, en tant qu'entrepreneur, je dois lutter pour mon entreprise et je dois faire tout ce qu'il faut pour assurer sa croissance. Que ce soit grâce au programme de marchés réservés ou non, peu importe, nous faisons tout ce qu'il faut. Comme je l'ai dit, il y a...

**M. Ramez Ayoub:** Si vous me permettez, quel pourcentage de votre chiffre d'affaires provient du gouvernement fédéral et d'autres clients?

**M. Sam Damm:** Probablement que 65 % de notre travail nous vient du gouvernement fédéral.

**M. Ramez Ayoub:** C'est 65 %, alors c'est une importante part de vos activités.

**M. Sam Damm:** C'est une composante majeure, et c'est intéressant, parce que tout le monde sait que FoxWise est une

entreprise autochtone. On s'attend à ce que nous soumissionnions dans le cadre de marchés réservés. Puis, nous consacrons beaucoup de temps à soumissionner dans le cadre de ces contrats réservés, qui se soldent par un arrangement en matière d'approvisionnement d'offre à commandes, mais nous n'obtenons jamais de travail.

Il faut vraiment bien choisir et connaître les clients et savoir s'ils utiliseront l'offre ou non. Il y a des attentes énormes — et je ne suis probablement pas le seul... lorsqu'il y a un contrat réservé dans le domaine de la TI, FoxWise participera au processus.

**M. Ramez Ayoub:** Monsieur Christmas, voulez-vous dire quelque chose?

**M. Bernd Christmas:** Premièrement, je crois que l'économie autochtone en est encore à ses balbutiements. Il faut trouver une façon de nous laisser percer le marché.

Deuxièmement, du point de vue des affaires, Gitpo Storms existe depuis deux ou trois ans. Nous sommes une entreprise très jeune. Des choses m'ont été dites. À l'une de nos premières réunions, le chef Coon Come, le chef Atleo et le chef Mercredi m'ont dit: « eh bien, il doit y avoir des occasions d'affaires pour les Autochtones au sein du gouvernement. » Vous savez, ils sont habitués à interagir avec les gouvernements. Nous avons dit qu'il y en a, mais nous n'en profiterons pas, parce que, d'après mon expérience, comme je vous le disais, je suis là depuis environ 20 ans, et on ne m'appelle jamais.

Nous sommes enregistrés, mais rien n'est arrivé durant ces quelques années, comme je m'y attendais. Puis, nous nous sommes essentiellement dit qu'il ne fallait s'attendre à rien.

**M. Ramez Ayoub:** Avez-vous parlé à quelqu'un du fait que rien ne se produisait?

**M. Bernd Christmas:** Oui, vous savez, j'ai...

**M. Ramez Ayoub:** Vous a-t-on répondu?

**M. Bernd Christmas:** Dans d'autres circonstances... j'ai rencontré à quelques reprises le sous-ministre d'Industrie Canada, John Knubley, que j'ai connu sur la côte Est, en raison de son travail pour l'APECA. Je crois qu'il dirige maintenant l'Agence. D'autres me l'ont aussi dit. Il a dit qu'ils essaient de changer la situation.

Il faut leur donner le bénéfice du doute. Il y avait des cloisonnements, avant, et maintenant, apparemment, les ministères se parlent. Affaires indiennes, Industrie Canada et d'autres commencent à se parler et à découvrir de quelle façon faire avancer les choses. Je ne veux vraiment pas parler pour lui, mais, d'après ce que j'ai compris, il dit essentiellement que c'est comme un super pétrolier qui doit changer de cap. On ne peut pas changer de direction comme ça. Il faut beaucoup de temps pour y arriver.

•(1235)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Weir, vous avez une série de trois minutes, puis nous reprendrons nos interventions de sept minutes.

**M. Erin Weir:** Merci beaucoup.

Comme, je crois, tout le monde le sait, le gouvernement fédéral scinde AANC en deux ministères différents: Relations Couronne-Autochtones et Services aux Autochtones.

Lequel des deux ministères aimeriez-vous voir administrer la SAEA ou préféreriez-vous qu'on fasse comme Mme Ratansi l'a proposé, et transférer la Stratégie au sein de Services publics et Approvisionnement?

On peut peut-être commencer par Seven Generations Energy.

**Mme Susan Targett:** C'est une très bonne question. Je ne sais pas si j'ai les meilleures réponses.

Du point de vue de l'approvisionnement, je crois que dès que c'est retiré... En ce qui concerne l'obligation de consulter qui découle de l'honneur de la Couronne, c'est une bonne chose.

Quant à savoir s'il faudrait intégrer la Stratégie à toutes les autres activités d'approvisionnement, c'est une autre question. Je ne sais pas vraiment si c'est quelque chose qui changera la donne pour nous. Je m'en remettrais aux nations avec lesquelles nous travaillons, parce que c'est surtout elles qui participeraient.

Tant que les soutiens réglementaires et les exigences sont là afin d'assurer une marge de manoeuvre — comme je l'ai mentionné —, peu importe la voie choisie, je crois que c'est ce qui est essentiel pour nous, du point de vue de l'entreprise. Nous faisons des choses, pas toujours en raison d'une exigence réglementaire, mais, comme je l'ai dit, parce que notre objectif consiste à répondre aux besoins de nos intervenants, et c'est la bonne chose à faire.

Le fait de travailler avec les collectivités est absolument la bonne chose à faire. Il faut créer des relations au niveau le plus élevé possible. En tant que vice-présidente exécutive, et en collaboration avec notre directeur général, je vais souvent sur la route pour rencontrer des collectivités. Nous participons activement. Si le gouvernement peut adopter un rôle plus proactif auprès des collectivités, il va mieux comprendre le caractère unique de ces collectivités et ce dont elles ont besoin pour réussir.

**M. Erin Weir:** Merci.

**Le président:** Monsieur Drouin, allez-y, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

**M. Francis Drouin (Glengarry—Prescott—Russell, Lib.):** Merci, monsieur le président, et merci à tous les témoins d'être là.

Monsieur Willy, merci de participer par vidéoconférence. Vous avez mentionné deux ou trois recommandations. Pourriez-vous nous en dire plus sur le deuxième point qui concerne le mécanisme et un processus pour assurer la réussite, et la façon dont on pourrait améliorer le processus d'approvisionnement?

**M. Sean Willy:** Nous constatons que la SAEA a ciblé surtout les centres urbains, alors si une personne se trouve dans un centre urbain, près du gouvernement fédéral, elle peut tisser ces liens avec les gestionnaires de l'approvisionnement. Ce qu'on veut faire, c'est élargir la portée afin que ce soit partout au Canada, de façon à ce que quelqu'un dans le Nord du Manitoba ait les mêmes occasions que quelqu'un au centre-ville de Winnipeg. Il s'agit simplement de renforcer la responsabilisation.

Une fois qu'on établit une cible, on ne peut pas s'arrêter là. Il faut passer à l'action et trouver des pratiques exemplaires, alors je suggérerais — et vous l'avez déjà suggéré — d'inviter certains employeurs privés, les entreprises minières, pour voir ce qu'ils ont fait. Vous allez devoir reproduire certains des processus établis. On pourrait ainsi ajouter plus de points qu'on en affecte actuellement dans le cadre du système. Il pourrait s'agir d'occasions de source directe si on travaille sur les terres traditionnelles d'une zone précise.

Les sociétés minières et les entreprises de l'industrie des ressources ont beaucoup de processus différents qui, selon moi, fonctionneraient bien pour ce groupe.

**M. Francis Drouin:** Mme Ratansi en a parlé un peu, et je demande aux autres de ne pas hésiter à intervenir. Il semble y avoir un manque de communication entre AANC ou la SAEA et SPAC ou Travaux publics, d'après ce que nous voyons. Serait-il bénéfique que SPAC s'occupe de la SAEA au sein d'Approvisionnement Canada,

afin qu'il n'y ait pas de déconnexion entre les deux organisations? Croyez-vous que ce serait une bonne chose?

• (1240)

**M. Sean Willy:** Oui, je crois qu'il faut adopter un cadre de haut en bas, et vous avez entendu Seven Generations Energy dire que son président participe à la création de relations. Il n'est pas nécessaire de tout inclure d'un côté et de tout cacher dans un seul ministère. Il faut adopter une approche de haut en bas et être proactif. C'est ainsi qu'on pourra réussir, alors je crois que transférer la Stratégie au sein d'Approvisionnement Canada serait considéré comme la mise en pratique d'une approche de haut en bas et ce serait mieux que lorsque le dossier était perdu au sein d'AANC.

**M. Francis Drouin:** Les cibles, c'est une chose, mais la façon dont nous mesurons les cibles est aussi quelque chose d'important. La statistique que vous nous avez montrée aujourd'hui, 0,46 % des activités d'approvisionnement fédéral est complètement inacceptable, mais les statistiques que nous ont fournies le ministère étaient un peu différentes. Oui, il faut avoir des cibles, mais il faut s'assurer que nous...

**M. Sean Willy:** Oui.

**M. Francis Drouin:** ... mesurons bien ces cibles.

À ce sujet, monsieur Damm, vous avez dit que, effectivement, vous obtenez des offres à commandes ou des arrangements en matière d'approvisionnement, mais, après coup, vous n'avez pas l'occasion de soumissionner ou d'être choisi. C'est exact?

**M. Sam Damm:** Oui. Je crois qu'un des principaux problèmes, c'est que le programme est non pas obligatoire, mais volontaire. La SAEA et les marchés réservés sont des mesures volontaires. Il n'y a pas de marché réservé obligatoire. Vous l'avez prouvé. J'ai parlé à beaucoup de ministères à de nombreuses reprises. Il n'y a pas de marché réservé obligatoire. Ça n'existe pas, c'est donc un programme volontaire.

Je crois que la différence avec les États-Unis, c'est que, là-bas, c'est obligatoire. Je crois que c'est un enjeu majeur, que la stratégie relève d'AANC ou de SPAC. Il faut lui donner du mordant. Il faut un programme obligatoire, pas un programme volontaire. Je crois qu'il y aura du changement si cela se produit.

**M. Francis Drouin:** C'est excellent. Merci.

Monsieur le président, je crois que ce serait bien que le Comité obtienne les statistiques de SPAC sur le nombre d'entreprises autochtones qui bénéficient d'offres à commandes ou peuvent participer à des arrangements en matière d'approvisionnement ou des instruments d'approvisionnement similaires. Combien d'entreprises autochtones sont choisies dans le cadre de ces offres à commandes comparativement aux entreprises non autochtones? Nous pourrions peut-être travailler avec l'analyste et envoyer une lettre au ministère afin d'obtenir ces statistiques.

**Le président:** Ce sera fait.

**M. Francis Drouin:** Ce sera fait.

Puis, nous pourrions comparer les données à celles que M. Willy a découvertes dans le cadre de ses demandes d'AIPRP.

**M. John Derouard:** Lorsque vous obtiendrez cette information, pourrions-nous aussi l'obtenir?

**M. Francis Drouin:** Je suis sûr que l'information sera rendue publique dans le rapport que nous publierons.

**Le président:** Une fois que nous aurons l'information, conformément aux normes, nous la communiquerons sur notre site Web, alors elle sera accessible publiquement.

**M. Francis Drouin:** Nous demandons cette information, mais je ne suis pas convaincu que le ministère a la capacité de produire de telles statistiques. Évidemment, il pourrait s'agir, peut-être, d'une de nos recommandations: de faire un suivi. Les cibles sont importantes, mais il faut procéder à de bonnes mesures afin d'assurer la réussite.

Je reviens à vous, monsieur Damm. Vous avez mentionné certaines divergences entre les exigences obligatoires et l'étendue des travaux, et c'est quelque chose que nous étudions aussi, mais des PME non autochtones ont aussi formulé des préoccupations quant à leur capacité de participer aux occasions d'approvisionnement.

Vous avez mentionné que, dans un cas, on exigeait du soumissionnaire qu'il soit en affaires depuis 15 ans. Vous fournissez une explication lorsqu'une telle exigence est intégrée dans une demande de propositions?

**M. Sam Damm:** Non.

Parfois, nous demandons aux responsables d'assouplir certaines exigences un peu, et c'est habituellement oui ou non. On a un peu de temps pour poser des questions relativement à la DP.

Vous savez, elles sont tellement biaisées. Elles ne sont tout simplement pas logiques. Parfois, il y a des changements, et d'autres fois, non. Je suis désolé de mon attitude un peu vague, ici, mais, parfois des changements sont apportés, et parfois non.

Très souvent, les exigences obligatoires sont équitables, mais on dirait que, dans le cadre des approvisionnements plus importants, elles sont faussées. C'est comme si quelqu'un a déjà travaillé avec le gouvernement et le gouvernement veut le ravoïr, parce qu'il y a un coût énorme lié au fait de demander à une nouvelle entreprise de faire le travail. Je n'aime pas dire ça. Tout en censé être équitable et transparent, mais les exigences sont plus rigoureuses, et c'est difficile pour d'autres entreprises de réussir.

Notre entreprise a 18 ans. Nous pouvons faire beaucoup de choses différentes. Nous avons la capacité financière de brasser des affaires qui valent des dizaines de millions de dollars.

•(1245)

**Le président:** Merci beaucoup.

Monsieur Shipley, allez-y, vous avez sept minutes, s'il vous plaît.

**M. Bev Shipley:** Je veux poursuivre avec M. Willy.

Nous avons parlé rapidement du chiffre de 0,46 %, et mon collègue a demandé de l'information à ce sujet.

Vous avez aussi mentionné une entreprise qui comptait 40 employés, dont cinq Autochtones, parce que vous ne pouviez pas répondre à la demande. Si on devait passer à 10 %, comme M. Christmas l'a indiqué, ou même à 4 %, soit 10 fois plus, cela créerait-il un problème puisqu'il faudrait en fait trouver des gens pour pourvoir les postes dans ces entreprises? Ce n'est pas un effectif complet, mais je parle de pouvoir pourvoir les postes au sein de ces entreprises. S'il doit y avoir une augmentation, de quelle façon peut-on le faire graduellement afin de s'assurer que vous avez les ressources et l'expertise nécessaires pour prendre ces engagements?

**M. Sean Willy:** Eh bien, notre recommandation, c'était d'atteindre 10 % d'ici 2023. Si vous regardez ce que font le gouvernement australien ou celui de la Saskatchewan, ils avancent, lentement, mais sûrement.

Dans les collectivités autochtones, il manquera toujours de la main-d'oeuvre tant qu'il n'y a pas de débouchés. Traditionnellement, on constate qu'il y a beaucoup de membres de la collectivité qui devenaient agents de la GRC et enseignants et beaucoup qui voulaient entrer en politique. Puis, nous avons commencé à défendre

certaines enjeux liés à nos droits, et nous avons produit des avocats. Maintenant, nous faisons des affaires, et il y a plus de leaders du monde des affaires.

Si vous offrez d'autres occasions aux Autochtones, le système d'éducation comblera le manque à gagner. Il y a beaucoup de travailleurs sociaux qui sont des Autochtones. Pourquoi? Parce qu'il y a beaucoup d'emplois dans le domaine social.

C'est la raison pour laquelle nous avons fait l'acquisition d'une entreprise créative et technique. Nous tentons maintenant de la doter en travailleurs. Notre entreprise appartient à sa collectivité. De tous les revenus générés, le tiers revient à l'entreprise, et un tiers retourne à la collectivité sous forme de dividendes. La collectivité apprécie cet arrangement, parce qu'elle peut maintenant entreprendre un processus d'autodétermination qui accentue le financement gouvernemental. Les gens savent qu'ils combleront leur retard en matière d'emploi, mais tant qu'ils peuvent créer des revenus autonomes, c'est préférable pour eux et c'est préférable pour le pays.

**M. Bev Shipley:** Merci, et je vous remercie de ce que vous faites.

Madame Targett, vous avez formulé des commentaires vraiment intéressants.

Vous travaillez avec des entreprises et vous les aidez à comprendre de quelle façon présenter les meilleures soumissions possibles pour réussir. Tout ça fait partie de l'éducation, de la formation et de la maturité qu'atteint une entreprise au fil du temps. Est-ce principalement dans le cadre de la SAEA ou du côté des entreprises privées que vous avez constaté une réussite?

**Mme Susan Targett:** C'est du côté des entreprises privées.

**M. Bev Shipley:** Pourquoi?

**Mme Susan Targett:** Pourquoi?

Eh bien...

**M. Bev Shipley:** Je ne dis pas ça pour faire le malin. Je dis simplement que, si vous pouvez le faire du côté privé, qu'est-ce qui est difficile du côté public?

Je crois que je connais la réponse, j'aimerais, si possible, que vous en parliez, parce que les cadres réglementaires sont parfois différents.

**Mme Susan Targett:** Eh bien, c'est notre façon de travailler. C'est notre façon de fonctionner.

Nous constatons qu'il y a une occasion de travailler avec les entreprises autochtones pour faciliter leur croissance. Pourquoi ne pas le faire sous le régime de la SAEA? J'imagine que c'est une question qu'il faudrait poser à ceux qui participent plus directement à la Stratégie. Pour notre part, nous avons constaté qu'il y avait une occasion d'aider à faire avancer une collectivité locale, d'accroître les retombées socioéconomiques. Il ne suffit pas qu'ils travaillent avec nous et qu'on leur soumette un projet, l'important, c'est qu'ils apprennent à être concurrentiels.

L'une des meilleures journées que j'aie passées, c'est lorsque nous avons parlé avec des représentants de l'entreprise et qu'ils nous ont dit qu'ils étaient extrêmement occupés. Ils avaient un gros projet et ils ne pouvaient pas s'occuper du petit projet que nous leur offrons. C'est un énorme succès, parce qu'ils sont plus concurrentiels que nous avions besoin qu'ils le soient. C'est quelque chose qui va aider d'autres entreprises et les encourager à croître et à percer le marché elles aussi.

**M. Bev Shipley:** Au début de novembre, le gouvernement tlicho est venu devant le Comité et a parlé de certaines des collectivités et des entreprises autochtones qui ne pouvaient pas participer à la SAEA en raison du processus de demande. La représentante a mentionné que tout est très discrétionnaire et recommandé que ce le soit moins et, en fait, qu'on procède de façon non discrétionnaire.

Nous avons aussi reçu des représentants d'Affaires autochtones et du Nord Canada. Ils ont dit que la valeur des marchés réservés avait atteint 227 millions de dollars en 2014, soit une augmentation de 300 % en cinq ans depuis 2009.

Monsieur Willy, vous avez peut-être quelque chose à dire à ce sujet, parce que ce qu'ils ont dit et ce que les gens du secteur privé disent sont deux choses différentes. Pouvez-vous nous en parler? Il semble y avoir un peu de contradictions.

• (1250)

**M. Sean Willy:** Je ne suis pas en désaccord avec leur chiffre, dans les millions, mais le gouvernement fédéral dépense plus de 20 milliards de dollars dans le cadre du processus d'approvisionnement. Il dépense des millions, ici et là. J'ai vu les chiffres, et je les communiquerai au Comité. Les chiffres que j'ai en ma possession sur les 10 dernières années révèlent que, certaines années, nous avons dépassé 1 %, tandis qu'il y en a d'autres où on était en deçà de 0,2 %.

Le chiffre que j'ai pour les 10 dernières années, c'est 0,46 %. Ils parlent de millions de dollars, mais ils dépensent plus de 20 milliards de dollars par année.

**M. Bev Shipley:** D'accord.

Monsieur Damm, voulez-vous dire quelque chose?

**M. Sam Damm:** Je crois que c'est une question de rapport. De quelle façon produisent-ils leurs rapports? Est-ce simplement que vous obtenez une offre à commandes valant 5 millions de dollars, et, comme c'était un marché réservé, ils indiquent que c'est une dépense liée à un marché réservé, ou comptabilisent-ils plutôt les activités découlant de cette offre à commandes?

**M. Bev Shipley:** Cela dit, je veux céder la parole à mon collègue, qui a une question complémentaire.

**Le président:** Vous avez environ 30 secondes.

**M. Kelly McCauley:** D'accord. Je voulais tout simplement dire que j'adore le commentaire formulé ici sur le développement des ressources, cette voie permettant de sortir de la pauvreté. Nous avons vu d'excellents exemples d'entreprises autochtones comme Eagle Spirit Energy et la bande de Fort McLeod.

Si je vous donne quelques secondes, que pouvez-vous nous dire au sujet des oléoducs passant par la Colombie-Britannique?

**Le président:** Veuillez répondre très brièvement, parce qu'il y a une autre intervention, puis nous devons lever la séance à 13 heures.

**M. Kelly McCauley:** Je parle simplement du besoin de développer les ressources.

**Mme Susan Targett:** Absolument. Vous pouvez penser à quelqu'un comme Ellis Ross, un libéral de la Colombie-Britannique et le chef de la nation Haisla, et les retombées économiques dont ses gens ne bénéficieront pas puisque les projets liés au GNL n'iront pas de l'avant.

Oui, il faut trouver une marche à suivre. C'est vraiment une question d'édification de la nation. Cela touche tous les Canadiens, tout en donnant aux collectivités qui n'ont pas l'occasion de participer... Nous sommes tous des Canadiens.

**Le président:** Merci beaucoup.

Notre dernière intervention revient à M. Weir. Vous avez sept minutes.

Allez-y, s'il vous plaît.

**M. Erin Weir:** Merci.

Nous sommes le Comité des opérations gouvernementales, alors je veux revenir à la question de la façon dont la SAEA est administrée au sein du gouvernement fédéral. Nous avons eu une réponse quant à savoir si la Stratégie devrait relever des Relations Couronne-Autochtones, des Services aux Autochtones ou, peut-être, de Services publics et Approvisionnement de façon générale. Quelqu'un a-t-il autre chose à dire à ce sujet?

Nous allons peut-être tout simplement continuer à faire un tour de table en commençant par M. Derouard.

**M. John Derouard:** Selon moi, c'est difficile de savoir où est l'embâcle, je sais simplement qu'il n'y a pas de courant. La question est un peu difficile.

Je crois que, si la Stratégie relève d'Approvisionnement Canada et qu'on adopte une approche de haut en bas, alors tous les ministères acheteurs sauront qu'ils doivent y avoir recours. On a demandé où était la cassure, et je crois que, actuellement, elle est là. Il y a la politique liée au programme d'approvisionnement, mais aucun responsable de l'approvisionnement ne l'utilise. Elle est là, la cassure. Selon moi, il conviendrait de tout réunir dans un ministère et d'adopter une approche de haut en bas afin que tout le monde sache ce dont il s'agit et qu'il faut l'utiliser.

**M. Erin Weir:** D'accord.

Monsieur Christmas, madame Damm ou monsieur Pine, voulez-vous ajouter quelque chose?

**M. Bernd Christmas:** Je vais reprendre l'exemple que j'ai utilisé sur l'acquisition des hélicoptères. Travaux publics était l'organisme responsable, à ce moment-là, je crois. Cet organisme semble avoir plus de pouvoir, plus de prestige. La crainte liée au fait de se tourner vers Affaires autochtones, c'est que...

Encore une fois, je n'essaie pas de salir la réputation du ministère. C'est simplement que la Stratégie sera vue comme un combat des « Autochtones contre le reste d'entre nous », tandis que, si la Stratégie relève des personnes qui s'occupent habituellement de l'approvisionnement, et je parle ici de Travaux publics, alors ça inclut tout le monde.

La différence est subtile, mais elle est importante, et, encore une fois, c'est quelque chose avec quoi nous avons dû composer dans bon nombre d'autres dossiers. Dire que c'est une initiative autochtone ne rend pas justice à la Stratégie: c'est une question d'affaires. C'est un enjeu canadien sur lequel il faut se pencher.

J'aurais tendance à choisir l'organisme qui s'occupe habituellement de ce genre de choses.

• (1255)

**M. Sam Damm:** Selon moi, peu importe. Il devrait s'agir d'un programme obligatoire. Je crois qu'AANC pourrait monter son jeu d'un cran et faire de l'excellent travail. Je crois que SPAC pourrait faire du bon travail aussi. Je crois qu'il faut simplement y donner plus de mordant.

**M. Erin Weir:** Allez-y, monsieur Willy.

**M. Sean Willy:** Je suis d'accord. Selon moi, il faut que la Stratégie relève d'Approvisionnement Canada. Vous devriez éliminer tous les autres obstacles devant nous et ne pas nous mettre de côté. Réunissez-nous tous au sein du groupe principal, et nous aurons l'attention dont nous avons besoin.

**M. Erin Weir:** En ce qui concerne la définition des entreprises admissibles dans le cadre du programme, auriez-vous confiance en la capacité de Services publics et Approvisionnement de le faire ou croyez-vous qu'il existe un rôle pour les anciens ministères d'AANC au moment de déterminer qui, d'entrée de jeu, a accès à la SAEA? En cours de route, quelqu'un doit déterminer en quoi consiste une entreprise autochtone admissible à la Stratégie.

**M. Sam Damm:** Je crois qu'il y a de bons exemples de façons d'établir ce en quoi consiste une entreprise autochtone et ce qui n'en est pas une, alors selon moi, il s'agit simplement de choisir la meilleure.

Je crois qu'AANC fait du très bon travail pour ce qui est de l'enregistrement des Premières Nations et des entreprises autochtones. Auparavant, il y avait beaucoup de sociétés fictives. Je crois qu'aujourd'hui, il n'y en a plus autant parce qu'elles ne résistent pas aux vérifications.

**M. Erin Weir:** D'accord.

**M. John Derouard:** Selon moi, il faut tout simplement maintenir la politique selon laquelle 33 % des personnes qui travaillent dans l'entreprise doivent être des Autochtones. Les entreprises fictives ont créé un problème dans le passé. S'il y a une façon de les identifier et de les éliminer pour ne conserver que les vraies entreprises autochtones, c'est ce qu'il faut faire, à mon avis.

**M. Erin Weir:** Seven Generations ou monsieur Willy, avez-vous quelque chose à dire à ce sujet?

**Mme Susan Targett:** Non, je n'ai pas d'autre commentaire.

**M. Sam Damm:** Je crois que c'est une pente glissante, parce que lorsqu'on soumissionne pour obtenir de gros contrats, il faut compter sur les personnes les plus qualifiées. Nous tentons toujours de trouver des Autochtones en premier. Nous embauchons toujours la

personne la plus qualifiée pour l'emploi, alors le fait de dire qu'un certain pourcentage des personnes qui travailleront dans le cadre d'un projet doivent être des Autochtones, selon moi, a été un obstacle. On peut embaucher n'importe qui pour respecter les quotas, mais je veux assurer la croissance de mon entreprise et je veux réussir. C'est une exigence qui a toujours été difficile pour moi. Je n'ai jamais eu de difficulté à respecter le seuil de 33 %, alors je crois que c'est juste. Cependant, c'est difficile pour moi de trouver 33 % de membres des Premières Nations pour réaliser ce projet technologique. C'est un peu comme si on me disait que je dois trouver 33 % d'Allemands pour travailler dans le cadre de ce projet. C'est difficile. Je peux me rendre à 33 %, et je n'ai jamais eu de difficulté à le faire.

**M. John Derouard:** Je comprends ce que vous dites, mais nous devons former et perfectionner des Autochtones. En les embauchant ou, peut-être, en leur demandant de faire acte de présence, au moins, ils seront formés et ils pourront se perfectionner; c'est ainsi que je vois les choses.

**Le président:** Merci beaucoup.

Au nom de tous mes collègues, je tiens à remercier beaucoup tous les témoins. La réunion a été vraiment informative et utile. Je sais que vos témoignages, vos observations et vos recommandations seront une composante importante de notre rapport final. Cependant, si vous avez d'autres renseignements qui, selon vous, seraient bénéfiques pour le Comité, nous vous encourageons fortement à formuler de telles recommandations et de telles suggestions par l'intermédiaire de notre greffier. Ces renseignements nous aideront à commencer à rédiger notre rapport final, qui sera présenté ultérieurement l'année prochaine.

Encore une fois, merci. Vous avez été excellents. J'ai bien aimé.

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>