




Affaires indiennes  
et du Nord Canada

Indian and Northern  
Affairs Canada

STRATÉGIE  
D'APPROVISIONNEMENT  
AUPRÈS DES  
ENTREPRISES AUTOCHTONES

SAEA  
RAPPORT SUR LE RENDEMENT  
2003





Publié avec l'autorisation du  
ministre des Affaires indiennes  
et du Nord canadien,  
Ottawa, 2005  
[www.ainc-inac.gc.ca](http://www.ainc-inac.gc.ca)  
1 800 567-9604  
ATS seulement 1 866 553-0554

QS-3639-003-BB-A1  
Catalogue N°. R1-13/2003  
ISBN 0-662-68993-3

© Ministre des Travaux publics et des  
Services gouvernementaux Canada

This publication is also available in  
English under the title: Procurement Strategy for  
Aboriginal Business – Performance Report 2003

**TABLE DES MATIÈRES**

<b>Sommaire</b> .....	1
<b>Introduction</b> .....	4
<b>Objectifs de rendement ministériels</b> .....	6
<b>Marchés adjugés</b> .....	9
Comparaison des adjudications incidentes et des marchés réservés .....	10
Offres à commandes .....	14
<b>Communication avec les intervenants</b> .....	16
<b>Promotion de la Stratégie</b> .....	17
Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités .....	17
Comité consultatif supérieur de projet .....	17
Comité d'examen des acquisitions .....	17
<b>Conformité</b> .....	19
<b>Évaluation de la Stratégie</b> .....	20
<b>Exemples de réussite</b> .....	26
<b>Conclusion</b> .....	29

## SOMMAIRE

*Rassembler nos forces*, le plan d'action déposé par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) en réponse à la Commission royale sur les peuples autochtones, mise sur le partenariat entre les entreprises autochtones, le secteur privé et tous les ordres de gouvernement afin de tirer avantage des débouchés que le marché offre ou s'apprête à offrir. Cherchant à rendre plus efficace le développement économique chez les Autochtones, le gouvernement a clairement renforcé cet engagement dans les discours du Trône de février et de septembre 2004. Tenue en avril 2004, la Table ronde Canada – Autochtones a soutenu cette orientation en se concentrant sur les partenariats, les débouchés économiques et une indépendance économique accrue chez les Autochtones.

De concert avec d'autres ministères et organismes fédéraux, AINC continue d'élaborer et de déployer des politiques et des programmes de manière à instaurer un environnement propice à la croissance des entreprises et des marchés, en plus de générer des emplois et des occasions d'acquérir des compétences pour tous les Inuit, les Métis et les membres des Premières nations.

La Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) se veut une mesure innovatrice et efficace pour encourager les fournisseurs autochtones à conclure des marchés avec le gouvernement fédéral. Elle procure aux entreprises autochtones la possibilité de sceller des ententes de sous-traitance et de former des partenariats, des coentreprises, des alliances stratégiques ainsi que des réseaux d'affaires. La SAEA s'applique

à tous les ministères et organismes fédéraux, exception faite des sociétés d'État.

En repérant les marchés réservés obligatoires et facultatifs et en les mettant à profit, un plus grand nombre de fournisseurs autochtones soumissionnent et concluent des marchés avec le gouvernement fédéral. Le nombre croissant d'adjudications incidentes (soit les marchés non réservés aux fournisseurs autochtones) à des entreprises autochtones soumissionnaires reflète la croissance et la compétitivité que la SAEA a apportées au milieu des affaires autochtone.

Le présent document se veut le sixième rapport annuel sur le rendement de la SAEA et couvre l'année civile 2003. Il expose en détail les progrès réalisés par les ministères, les organismes et les fournisseurs autochtones grâce à la SAEA, et présente le bilan des interventions et des activités de promotion d'AINC. En outre, il renferme de l'information sur la première *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*, qui s'étend de 1996 à 2001.

Depuis son lancement, en 1996, la SAEA s'est avérée un élément moteur de la multiplication des transactions entre le milieu des affaires autochtone et le gouvernement fédéral, et ce, en élargissant l'accès des entreprises autochtones aux marchés publics. Il en résulte un milieu des affaires autochtone à la fois dynamique et concurrentiel qui bénéficie aux collectivités métisses, inuites et des Premières Nations, ainsi qu'à l'économie canadienne.

---

## FAITS SAILLANTS DE L'ANNÉE

---

- Les entreprises autochtones se sont vu octroyer 8 156 marchés fédéraux, pour une valeur totale de 487,325 millions de dollars.
- Plus de 75 % (367,407 millions de dollars) de tous les contrats ont été accordés à des entreprises autochtones à l'issue d'appels d'offres ouverts (marchés non réservés).
- Les interventions d'AINC, effectuées par l'entremise du Comité d'examen des acquisitions (CEA), ont constitué un peu plus de 4 % de toutes les demandes de plus de 2 millions de dollars qui, après discussions, ont été réservées aux entreprises autochtones.
- Près de 8 % de toutes les stratégies du CEA prévoient des composantes autochtones déjà incluses dans les documents de soumission.
- Les activités de la SAEA en 2003 portaient sur l'exécution du plan d'action conçu pour donner suite aux observations et aux recommandations contenues dans le rapport de 2001 intitulé *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones*.
- Bien que le nombre de contrats ait diminué, on remarque une nette augmentation de la valeur moyenne de chaque contrat, ce qui témoigne du fait que les fournisseurs autochtones obtiennent des contrats de plus en plus complexes.

Relevant de la Direction générale du développement économique, l'équipe de la SAEA d'AINC continue de défendre ardemment les intérêts du milieu des affaires autochtone et d'agir à titre d'agent de facilitation. Elle travaille avec les ministères participants à l'atteinte de leurs objectifs de rendement annuels et à la réalisation de leurs activités de promotion de la SAEA. Entre autres choses, AINC et l'équipe de la SAEA ont travaillé en 2003 avec des comités gouvernementaux et des comités mixtes unissant le gouvernement et le secteur privé afin de promouvoir la Stratégie et de défendre les intérêts des entreprises autochtones. L'équipe de la SAEA a communiqué avec les intervenants :

- en travaillant étroitement avec les coordonnateurs de la SAEA à l'échelle du gouvernement;
- en développant les outils nécessaires pour aider les entrepreneurs autochtones à mieux comprendre le processus de passation de marchés et les attentes du gouvernement fédéral;
- en tenant à jour un site Web complet;
- en publiant un bulletin bimestriel;
- en participant à des salons professionnels;
- en faisant des exposés devant des représentants du secteur privé, du gouvernement et des associations;
- en travaillant avec les fournisseurs autochtones.

Le concept de la SAEA est toujours de mieux en mieux compris et accepté au sein du gouvernement fédéral. Toutefois, il est

essentiel de poursuivre la sensibilisation et la diffusion de renseignements au sujet de la SAEA auprès du gouvernement, du secteur privé et des entreprises autochtones, de façon à générer des retombées économiques, non seulement pour les entreprises métisses, inuites et des Premières nations, mais aussi pour l'économie canadienne.



## INTRODUCTION

La SAEA encourage les entreprises autochtones à conclure plus de marchés avec le gouvernement du Canada. Les contrats de plus de 5 000 \$ pour des biens et des services qui bénéficient principalement aux Autochtones sont proposés uniquement aux entreprises autochtones par l'entremise des marchés obligatoirement réservés. Pour soutenir le principe qui étaye la SAEA et les responsabilités de défense des intérêts qui en découlent, les ministères et organismes fédéraux sont invités à réserver des marchés facultatifs ou non obligatoires aux soumissionnaires autochtones. La Stratégie vise à augmenter le nombre de fournisseurs autochtones qui soumissionnent des marchés fédéraux et les obtiennent. Elle favorise aussi l'octroi de contrats de sous-traitance à des entreprises autochtones et la création de coentreprises avec des sociétés autochtones et non autochtones.

La Stratégie appuie les entreprises autochtones et l'expansion des marchés :

- en réservant des marchés que soumissionnent exclusivement des fournisseurs autochtones (pour des biens ou des services qui servent ou bénéficient principalement aux Métis, aux Inuit et aux membres des Premières nations);
- en encourageant les marchés réservés facultatifs, par lesquels les ministères et les organismes décident d'eux-mêmes de restreindre les appels d'offres aux entreprises autochtones;
- en procurant un cadre pour la création de coentreprises et de partenariats entre des entreprises autochtones ou non autochtones, et en permettant à ces

groupes partenaires de soumissionner des marchés réservés;

- en appliquant des critères liés aux Autochtones, comme le recours à un sous-traitant autochtone, afin d'évaluer les soumissionnaires pour des contrats de biens et de services qui ne sont pas visés par des accords commerciaux internationaux;
- en entreprenant des activités pour renforcer la capacité des fournisseurs métis, inuits et des Premières nations de négocier avec le groupe acheteur du gouvernement fédéral.

La SAEA s'adresse à toutes les entreprises métisses, inuites et des Premières nations. Il peut s'agir d'une entreprise individuelle, d'une société à responsabilité limitée, d'une coopérative, d'un partenariat ou d'une organisation sans but lucratif. À titre de principale représentante du gouvernement fédéral, l'équipe de la SAEA, qui relève de la Direction générale du développement économique d'AINC, fait connaître la Stratégie à la grandeur du gouvernement et assure la liaison avec les coordonnateurs de la SAEA qui travaillent dans les divers ministères et organismes fédéraux.

Les données recueillies pour le présent rapport annuel de 2003 montrent que, grâce à l'établissement et à l'utilisation des marchés réservés obligatoires et facultatifs, les fournisseurs autochtones sont plus nombreux à soumissionner des marchés fédéraux à valeur élevée et à les obtenir. C'est le signe que les acheteurs du gouvernement fédéral

reconnaissent maintenant la valeur et la compétitivité des entreprises autochtones. La valeur croissante des adjudications incidentes (soit des marchés non réservés) à des entreprises autochtones soumissionnaires est des plus encourageantes. Elle reflète l'expansion et la compétitivité des entreprises autochtones bien établies, caractéristiques en partie attribuables à l'expérience et à l'appui obtenus par le biais de la SAEA.



## OBJECTIFS DE RENDEMENT MINISTÉRIELS

L'établissement d'objectifs de rendement annuels, quant à la conclusion de marchés avec des fournisseurs autochtones, constitue une exigence importante de la SAEA. Chaque ministère et organisme se fixe des objectifs pour la passation de marchés avec des fournisseurs autochtones et en fait un rapport chaque année. Ces objectifs de rendement reflètent la capacité et la volonté de l'organisation de soutenir la SAEA.

En vertu des politiques de passation des marchés établies par le Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT), les ministères et organismes peuvent agir à titre de défenseurs et d'agents de facilitation par la promotion et l'accroissement des marchés conclus avec des entrepreneurs métis, inuits et des Premières nations, selon les pratiques déjà établies de saine gestion des marchés. Chaque année, tous les principaux ministères et organismes fédéraux communiquent à AINC la valeur estimée des marchés qui pourraient être accordés aux fournisseurs autochtones. Les estimations concernent les marchés accordés directement par les ministères et les organismes, ceux passés en leur nom par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés. Les ministères et organismes contribuent au succès de la SAEA en atteignant, et parfois même en excédant, leurs objectifs annuels de rendement.

Comme pour les rapports annuels précédents sur la SAEA, les données ici présentées se fondent sur le *Rapport annuel du gouvernement*

*du Canada sur la passation de marchés avec des entreprises autochtones*, lequel est produit par le SCT à l'aide de données recueillies par TPSGC. Contrairement aux données que les ministères et les organismes fournissent à AINC, celles figurant dans le rapport annuel du SCT ne tiennent pas compte des achats effectués par carte de crédit, des commandes subséquentes aux offres à commandes et des modifications apportées aux marchés.

En tant qu'entité centrale du gouvernement fédéral en matière d'approvisionnement, TPSGC est aussi chargé de recueillir, pour tous les ministères et organismes fédéraux, des statistiques pertinentes sur la passation de marchés s'inscrivant dans la SAEA. Même si le rapport de 2001 intitulé *Évaluation de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones* recommandait l'élaboration d'un rapport-type afin de mesurer le rendement des ministères, aucune décision n'a encore été prise. Cela s'explique en partie par les difficultés que soulèverait la modification des règles de présentation des rapports pour de nombreux ministères et par l'examen pangouvernemental sur l'approvisionnement qui abordera la préparation de rapports.

L'équipe de la SAEA d'AINC se sert des rapports de rendement de chaque ministère pour suivre les progrès du déploiement de la Stratégie. Même si les données fournies dans les rapports de rendement des ministères ne sont pas utilisées à des fins officielles, nous continuons d'encourager les ministères et les organismes à les transmettre à AINC. Cette mesure reconnaît les ministères et

les organismes qui sont résolus à appliquer sans réserve la Stratégie.

Les ministères et organismes fédéraux continuent de montrer leur appui à la SAEA. En 2003, leurs objectifs de rendement consistaient à atteindre un volume d'affaires cumulé de 117 millions de dollars avec des

entreprises métisses, inuites et des Premières nations. En 2003, le rapport annuel du SCT indique que des marchés d'une valeur totale de 487,3 millions de dollars ont été passés avec des entreprises métisses, inuites et des Premières nations. Le Tableau 1 illustre l'engagement de divers ministères participants et fait ressortir leurs réalisations respectives en 2003.

## **TABLEAU 1**

### ***Volume d'affaires réservé par le gouvernement du Canada aux entreprises autochtones en 2003***

<b>Ministère</b>	<b>Objectifs minis.</b>	<b>Rapport du SCT*</b>
Affaires indiennes et du Nord Canada	31 939 000 \$	37 904 000 \$
Santé Canada	9 175 000 \$	29 958 000 \$
Ministère de la Défense nationale	20 000 000 \$	28 840 000 \$
Travaux publics et Services gouvernement aux Canada	11 400 000 \$	12 256 000 \$
Agence canadienne de développement international	420 000 \$	8 639 000 \$
Service correctionnel du Canada	6 250 000 \$	7 374 000 \$
Statistique Canada	1 000 000 \$	5 418 000 \$
Transports Canada	423 500 \$	3 041 000 \$
Patrimoine canadien	1 850 000 \$	2 948 000 \$
Autres ministères	34 542 500 \$	350 947 000 \$
<b>TOTAL - Tous les ministères et organismes</b>	<b>117 000 000 \$</b>	<b>487 325 000 \$</b>

\* Les données excluent les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés.

---

Les données révèlent que de nombreux ministères dépassent leurs objectifs de rendement. Il s'en dégage deux grandes réussites :

- les entreprises autochtones sont de plus en plus aptes à répondre aux besoins du gouvernement en matière de marchés;
- la Stratégie se fait de mieux en mieux accepter à la grandeur du gouvernement, surtout grâce aux activités de promotion réalisées par les coordonnateurs de la SAEA dans les ministères et par AINC.

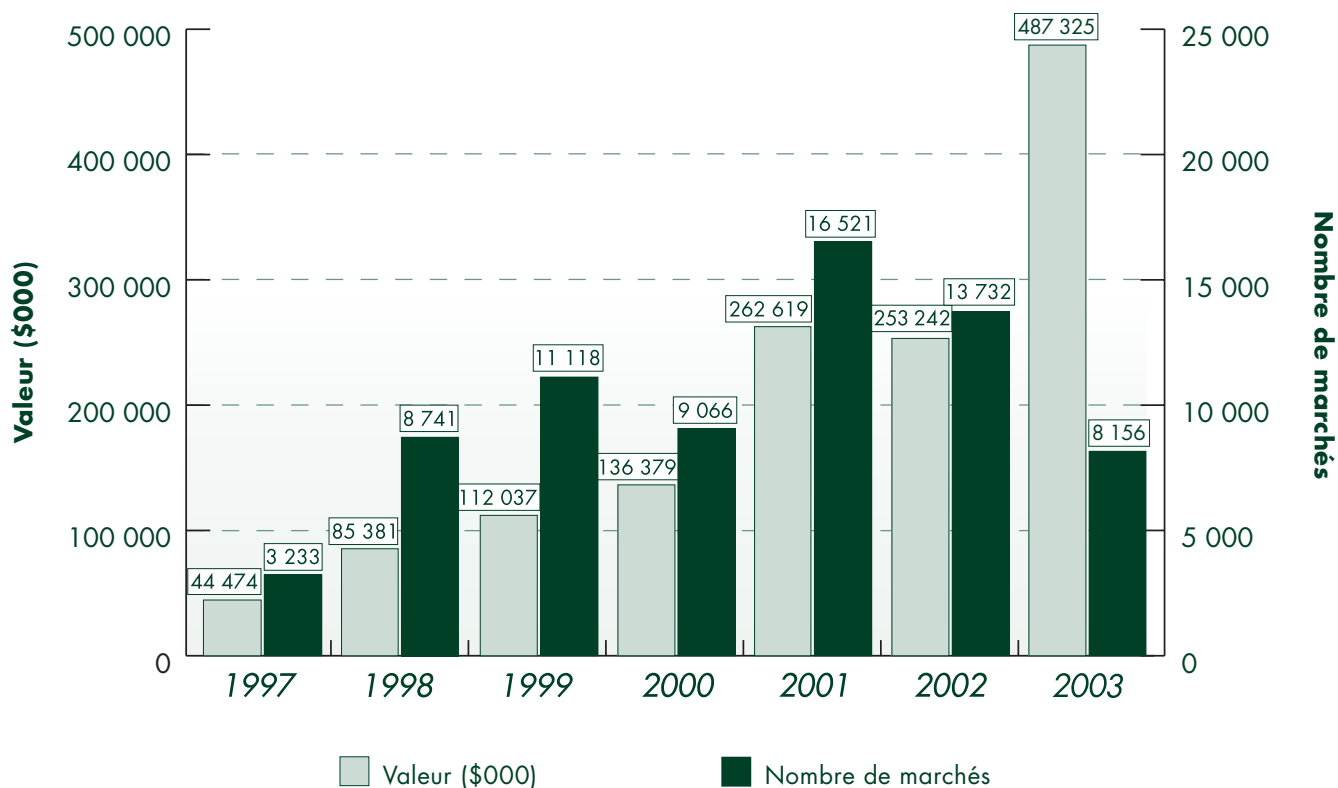
Ce succès encourage davantage le renforcement des capacités des fournisseurs métis, inuits et des Premières nations.

## MARCHÉS ADJUGÉS

En 2003, les entreprises autochtones ont remporté au total 8 156 marchés, soit des revenus de 487,325 millions de dollars (voir la figure 1 et le tableau 2).

**FIGURE 1**

**Nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones entre 1997 et 2003 et valeur de ces marchés**



**TABLE 2****Nombre de marchés adjugés à des entreprises autochtones en 2003\***

Type de marché	Adjudications incidentes et marchés réservés de moins de 25 000 \$	Adjudications incidentes de plus de 25 000 \$	Marchés réservés de plus de 25 000 \$	Total
<b>Biens</b>				
Nombre de marchés	4 375	156	32	4 563
Valeur des marchés	16 010 000 \$	210 885 000 \$	34 352 000 \$	261 247 000 \$
<b>Services</b>				
Nombre de marchés	2 942	373	138	3 453
Valeur des marchés	16 016 000 \$	138 314 000 \$	46 266 000 \$	200 596 000 \$
<b>Construction</b>				
Nombre de marchés	82	41	17	140
Valeur des marchés	586 000 \$	18 208 000 \$	6 688 000 \$	25 482 000 \$
<b>Nombre total de marchés</b>	<b>7 399</b>	<b>570</b>	<b>187</b>	<b>8 156</b>
<b>Valeur totale</b>	<b>32 612 000 \$</b>	<b>367 407 000 \$</b>	<b>87 306 000 \$</b>	<b>487 325 000 \$</b>

\* Les données excluent les achats par carte de crédit, les commandes subséquentes aux offres à commandes et les modifications apportées aux marchés.

### COMPARAISON DES ADJUDICATIONS INCIDENTES ET DES MARCHÉS RÉSERVÉS

Cette année encore, les chiffres prouvent que de plus en plus d'entreprises autochtones sont en mesure de livrer concurrence à toutes les entreprises et qu'elles y parviennent. En 2001, 33 % de tous les marchés passés avec des

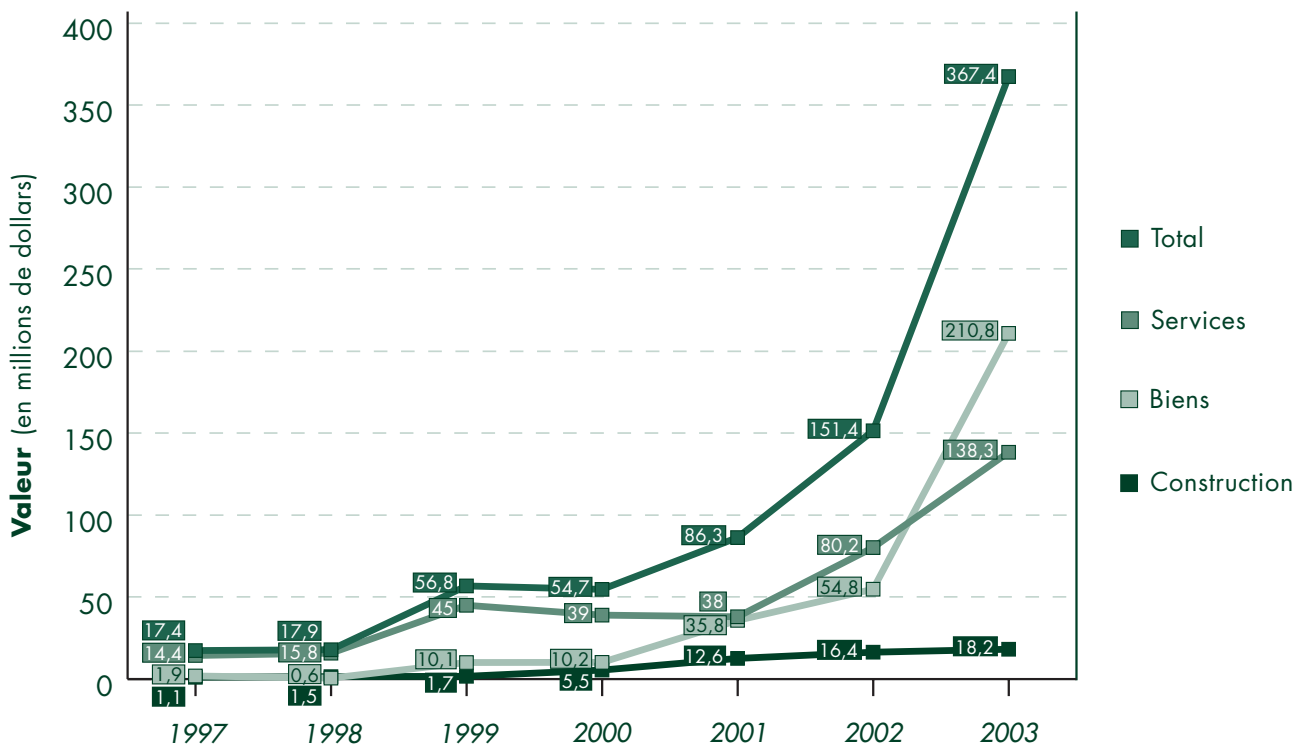
entreprises autochtones prenaient la forme d'adjudications incidentes. En 2002, près de 60 % de tous les marchés accordés aux entreprises autochtones ont d'abord fait l'objet d'un appel d'offres ouvert, non restreint (réservé), dans la catégorie « Adjudication incidente ». En 2003, nous observons toujours une augmentation de près de 75 % du volume d'affaires des entreprises autochtones qui ont

obtenu des contrats à la suite d'appels d'offres ouverts. Cela démontre que la SAEA atteint son objectif qui consiste à réduire les barrières et à préparer les entreprises autochtones à la compétition. Les chiffres démontrent également que, en vertu de la SAEA, les ministères ne réservent peut-être pas autant de marchés

que par le passé. Il ne faut pas perdre de vue que les entreprises maintenant en mesure de décrocher des contrats à l'issu d'appels d'offres ouverts, se sont familiarisées avec le processus de passation des marchés du gouvernement fédéral en soumissionnant uniquement les marchés réservés.

**FIGURE 2**

**Adjudications incidentes à des entreprises autochtones d'une valeur de plus de 25 000 \$**



Dans le dernier rapport, nous avons affirmé que la hausse des contrats de services confiés à des fournisseurs autochtones témoignait de la forte concurrence de ces derniers, ainsi que de leurs

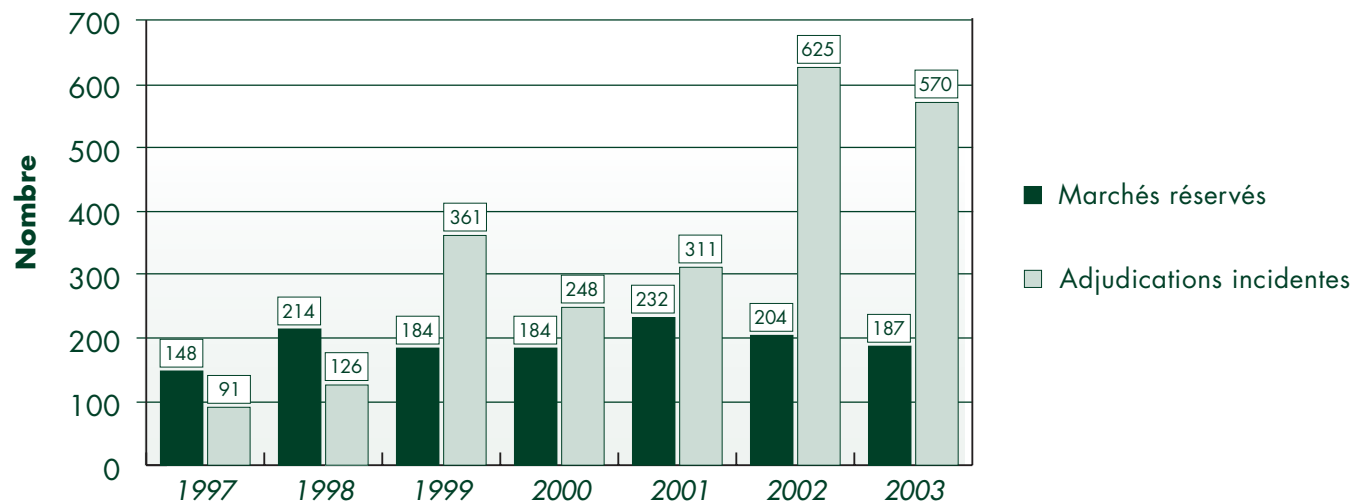
connaissances spécialisées et de leur aptitude à la gestion. Cette année, nous sommes fiers de constater que l'augmentation touche principalement les contrats de biens. En 2002,

les entreprises autochtones ont obtenu des adjudications pour des biens se chiffrant à 54,8 millions de dollars. Les 210,8 millions de dollars obtenus cette année soutiennent la comparaison, démontrant ainsi qu'un plus

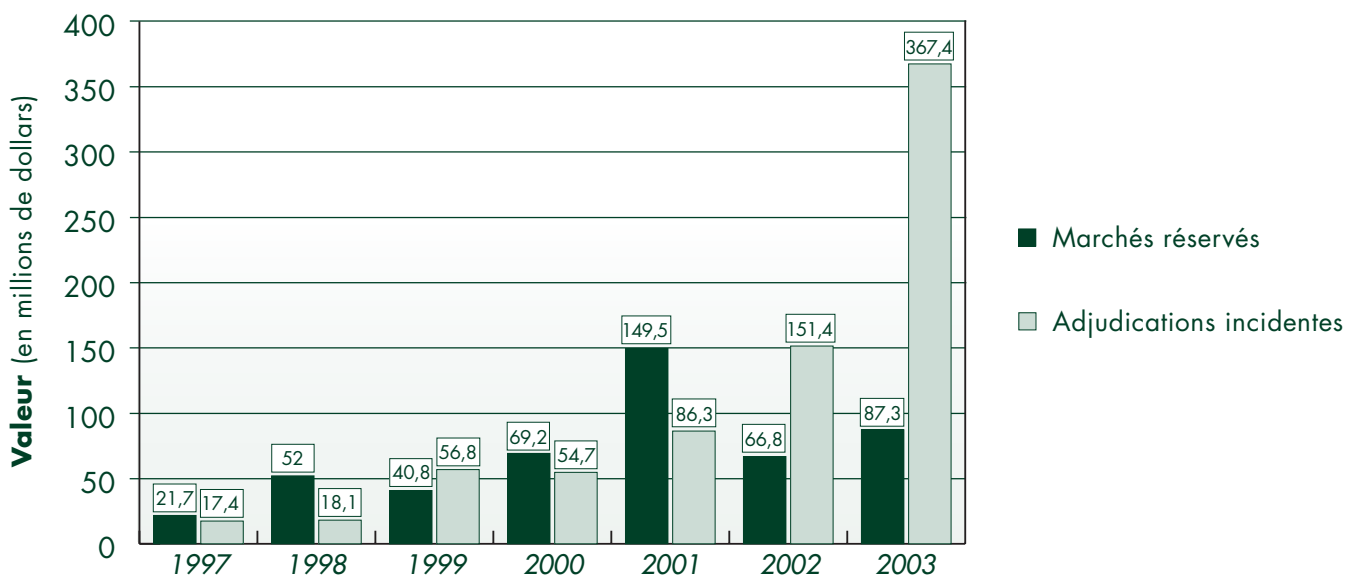
grand nombre d'entreprises autochtones, initialement soutenues par la SAEA, ont aiguisé leurs capacités et leurs aptitudes et arrivent maintenant à concurrencer sur le marché libre, comme fournisseurs de services et de biens.

### FIGURE 3

#### **Nombre de marchés réservés par rapport aux adjudications incidentes de plus de 25 000 \$**





**FIGURE 4****Valeur des marchés réservés par rapport aux adjudications incidentes de plus de 25 000 \$**

Les figures 3 et 4 démontrent que, une fois de plus en 2003, les adjudications incidentes occupent une grande part des marchés de plus de 25 000 \$.

La forte réduction du nombre de marchés réservés aux entreprises autochtones en 2003 indique que les ministères ont réduit le nombre de commandes réservées aux Autochtones par rapport aux années passées. Cependant, l'important est que le nombre de marchés décrochés par des entreprises autochtones sur le marché libre (concurrentiel) a considérablement augmenté. Voilà qui est très encourageant.

La compétitivité crée un réseau solide et dynamique de fournisseurs, tant autochtones que non autochtones, car elle ravive l'assurance et la croissance d'une économie canadienne en

perpétuel épanouissement. Il ne faudrait pas croire que, comme les entreprises autochtones sont de plus en plus nombreuses à acquérir les capacités et les aptitudes nécessaires pour concurrencer dans un marché libre, il n'est plus nécessaire de leur réserver des marchés. Au contraire, la SAEA doit continuer d'aider les entreprises autochtones et stimuler les nouvelles venues et les petites entreprises à prendre de l'expansion. Les marchés réservés, surtout de valeur moindre, procurent une telle motivation. Puisque le nombre de marchés réservés diminue, deux mesures s'imposent :

- un engagement renouvelé des ministères et des organismes à l'égard de la SAEA, surtout pour les marchés de valeur moindre;

- la revitalisation de la SAEA au sein du gouvernement fédéral, de sorte que le milieu des affaires autochtone continue de prospérer.

Le nombre et la valeur des marchés alloués à des entreprises autochtones en vertu de la SAEA dépendent de la capacité de maintenir les marchés réservés obligatoires et d'encourager les marchés réservés facultatifs (comme il en est question plus loin). La multiplication des adjudications incidentes témoigne de l'expansion du réseau de fournisseurs autochtones, lequel est stimulé en partie par les marchés réservés en vertu de la SAEA. La valeur des adjudications incidentes étant toujours plus élevée, année après année, cela prouve que les entreprises autochtones peuvent rivaliser avec succès avec les grands du marché.

De telles réussites s'appuient non seulement sur la capacité et la volonté des entreprises autochtones de commercialiser leurs biens et leurs services auprès des ministères fédéraux, mais aussi sur la volonté de ces ministères de reconnaître aux entreprises autochtones leur aptitude à satisfaire de façon efficace et rentable aux exigences du gouvernement fédéral. La hausse des adjudications incidentes aux entreprises autochtones contribue à raffermir la confiance des acheteurs du gouvernement et procure, par conséquent, un nombre croissant de contrats aux fournisseurs autochtones. À mesure que les entreprises autochtones obtiennent des marchés, elles aiguisent leurs capacités et leurs aptitudes.

## OFFRES À COMMANDES

Qu'il s'agisse d'offres à commandes permanentes de portée nationale ou régionale publiées par TPSGC, au moyen de concours ouverts ou volontairement réservés, ou d'offres à commandes directement proposées par des ministères ou des organismes, celles-ci occupent toujours une part importante de la valeur totale des marchés octroyés aux entreprises métisses, inuites et des Premières nations.

Les offres à commandes facilitent le processus d'approvisionnement des divers ministères et organismes, et servent aux entreprises autochtones d'outils de promotion mettant en valeur leurs aptitudes et leurs capacités auprès des acheteurs gouvernementaux et des utilisateurs. Toutefois, elles comportent une lacune que reconnaissent aussi bien les fournisseurs autochtones que non autochtones : rien ne garantit qu'elles seront utilisées.

L'équipe de la SAEA applique une stratégie pour l'émission et l'utilisation des offres à commandes. Elle peut procéder à l'élaboration de procédures, en collaboration avec les coordonnateurs des ministères, afin de surveiller l'utilisation de ces offres et de mettre au point de nouvelles mesures qui viendront enrichir les activités de commercialisation des entreprises autochtones. De plus, l'équipe de la SAEA étudie des activités et des mesures pour renforcer l'engagement à conclure des offres à commandes avec des fournisseurs métis, inuits et des Premières Nations, et pour les utiliser.

En 2003, l'équipe de la SAEA a saisi la moindre occasion fournie par des activités telles que les salons professionnels et le bulletin de la SAEA pour annoncer les offres à commandes octroyées à des entreprises autochtones.

## COMMUNICATION AVEC LES INTERVENANTS

S'efforçant continuellement de faire connaître la Stratégie à l'intérieur du gouvernement et auprès de la communauté autochtone, l'équipe de la SAEA organise des activités telles que des conférences et des salons professionnels, et elle y participe. De plus, elle fait des exposés et diffuse des renseignements et des idées en vue d'informer les intervenants à propos de la Stratégie et des progrès réalisés.

- L'équipe de la SAEA d'AINC a participé à des salons professionnels en 2003, dont la conférence GTEC tenue à Ottawa et la 4<sup>e</sup> Conférence nationale en matière de leadership pour les dirigeantes autochtones.
  - Le site Web sur la SAEA propose de l'information, des publications, des outils d'affaire, un programme d'activités et d'autres documents pertinents. De plus, tous les intervenants peuvent obtenir de l'aide ou de l'information en composant le 1 800 400-7677.
  - La publication du bulletin bimestriel de la SAEA offre aux coordonnateurs ministériels l'occasion de faire connaître des réussites, des pratiques exemplaires, la culture autochtone et les leçons tirées de la mise en œuvre de la SAEA au sein de leurs ministères. En outre, elle fournit de l'information sur les ateliers et les conférences à venir sur des sujets associés à la SAEA. Chaque numéro met en lumière le succès d'une entreprise autochtone, et peut être consulté à l'adresse [www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/pub/nwsl/index\\_f.html](http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psab/pub/nwsl/index_f.html).
- Nous invitons d'autres ministères à contribuer à la publication.
- En 2003, l'équipe de la SAEA d'AINC a présenté des exposés devant :
    - des ministères, dont l'Agence canadienne d'inspection des aliments, l'Agence spatiale canadienne, le ministère de la Défense nationale, le Bureau du Conseil privé, le ministère de la Justice et l'Agence des douanes et du revenu du Canada;
    - des intervenants autochtones, p. ex., à la conférence Aboriginal Women in Business qui se tenait à Niagara Falls;
    - divers comités et organismes intéressés, comme l'ICDE en Nouvelle-Écosse, et l'Association des industries aérospatiales du Canada.
  - Par l'échange d'information et d'idées, les membres de l'équipe de la SAEA d'AINC continuent de travailler étroitement avec les coordonnateurs afin d'aider leur ministère respectif à atteindre ses objectifs et à promouvoir la Stratégie au sein du gouvernement. L'équipe de la SAEA a organisé des séances de formation à l'intention des services d'approvisionnement de divers ministères, dont l'Agence des douanes et du revenu du Canada.

En 2003, l'équipe de la SAEA d'AINC a tenu une rencontre interministérielle des coordonnateurs de la SAEA. Tous les coordonnateurs ont été invités à se rencontrer pendant une demi-journée, en décembre, pour échanger des idées.

## PROMOTION DE LA STRATÉGIE

En 2003, l'équipe de la SAEA d'AINC a continué de cerner diverses mesures pour promouvoir la Stratégie auprès du gouvernement fédéral, du secteur privé et de la communauté autochtone, et d'y participer. Ce faisant, elle a fait preuve d'initiative pour que la Stratégie ne cesse de s'étendre et de se faire accepter.

### CONSEIL CANADIEN DES FOURNISSEURS AUTOCHTONES ET DES MINORITÉS

L'équipe de la SAEA a maintenu sa représentation au Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités, lequel fait connaître et favorise la conclusion de marchés d'acquisition entre des sociétés figurant à l'index Fortune 500 (Xerox, Daimler-Chrysler, IBM, etc.) et des entreprises canadiennes exploitées par des Autochtones et des membres de minorités visibles. Le Conseil offre des services à toutes les grandes sociétés qui exercent leurs activités au Canada et qui s'engagent à inclure les fournisseurs canadiens membres de minorités visibles à leur chaîne d'approvisionnement.

### COMITÉ CONSULTATIF SUPÉRIEUR DE PROJET

Formé pour chaque marché proposé avec le gouvernement dont la valeur estimée excède les 100 millions de dollars, le Comité consultatif supérieur de projet (CCSP) est constitué de représentants des ministères qui peuvent être touchés ou intéressés par un projet donné. Les membres du Comité cherchent à obtenir des retombées régionales et industrielles,

conformément au mandat de leur ministère respectif.

Membre actif du CCSP, AINC continue de prôner divers avantages socioéconomiques pour toutes les entreprises métisses, inuites et des Premières Nations, par l'entremise de marchés secondaires. En 2003, l'équipe de la SAEA a travaillé à quatre projets d'État majeurs avec le ministère de la Défense nationale et d'autres ministères intéressés par des retombées socioéconomiques.

### COMITÉ D'EXAMEN DES ACQUISITIONS

Le Comité d'examen des acquisitions (CEA) constitue l'un des principaux moyens utilisés par AINC pour intercéder en faveur des entreprises autochtones. Établi par le Conseil du Trésor, le CEA revoit tous les marchés proposés de plus de 2 millions de dollars afin d'en cerner les retombées régionales et industrielles. Il se sert du processus d'approvisionnement pour soutenir l'épanouissement régional et industriel, ainsi que d'autres objectifs nationaux. Ce comité interministériel veille à ce que le processus d'approvisionnement, et tout ce qu'il comporte, soit mené de manière efficace et rentable et qu'il respecte en tous points les principes du gouvernement en matière d'approvisionnement.

À titre de membre actif du Comité, AINC cherche à repérer les avantages pour le milieu des affaires métis, inuit et des Premières nations. En 2003, AINC a examiné 312 dossiers, et il est intervenu dans 14 marchés proposés. La valeur de ces marchés est difficile à évaluer, puisque la

---

plupart d'entre eux sont des offres à commandes pour lesquelles les ministères précisent habituellement le nombre, mais non la valeur. En plus des interventions d'AINC, 25 dossiers (des 312 marchés proposés) comportaient déjà une composante autochtone. Cela démontre que les ministères connaissent mieux la Stratégie, et qu'ils songent à s'approvisionner auprès des Autochtones sans qu'AINC ait à intervenir aussi souvent qu'avant.

## CONFORMITÉ

Au nom d'AINC, Conseils et Vérification Canada (CVC) évalue la conformité des entreprises autochtones pour s'assurer que les soumissionnaires satisfont aux critères d'admissibilité prévus par la SAEA avant la passation d'un marché et pour toute la durée du contrat. Cette année, CVC a réalisé 306 vérifications.

AINC a tendance à restreindre le nombre de demandes de vérification, puisque toutes les données nécessaires ne sont disponibles qu'après l'octroi de commandes subséquentes à une offre à commandes. Dans pareils cas, on procède à des vérifications postérieures. Lorsque les vérificateurs concluent à la non-conformité, ils renvoient le dossier à l'autorité contractante.



# ÉVALUATION DE LA STRATÉGIE

Une évaluation de la SAEA menée en 2001 a porté sur l'efficacité et la rentabilité de la Stratégie sur une période de cinq ans. Dans l'ensemble, le rapport d'évaluation a déterminé que la SAEA avait atteint ses objectifs et qu'elle conserve sa raison d'être.

## MISE EN ŒUVRE DU PLAN D'ACTION

Conçu et approuvé pour corriger les lacunes de la SAEA soulevées dans le rapport d'évaluation, le plan d'action consistait avant tout en des activités de communication et de mise en œuvre visant à revitaliser la Stratégie. La plupart de ces activités devaient se terminer en 2003.

### Plan d'action - Résumé

Voici ce que propose le plan d'action élaboré par l'équipe de la SAEA et les coordonnateurs des ministères.

- Pour faire suite à l'exposé du Comité des sous-ministres, le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien écrira à ses collègues fédéraux pour les encourager à continuer de soutenir la SAEA.
- Un comité de direction interministériel de haut niveau sera constitué et regroupera des représentants des ministères signataires et d'autres ministères influents, pour :
  - revoir les mesures proposées et décider de l'orientation à prendre;
  - clarifier les rôles, les responsabilités et les règles qui gouvernent la SAEA;

- examiner les options relativement à la responsabilité de la gestion de la SAEA;
  - revoir les exigences actuelles de la SAEA en matière de rapport et de suivi;
  - examiner la politique sur laquelle repose la SAEA et déterminer les modifications à y apporter afin de la rendre plus efficace;
  - cerner les grandes questions ou les grands thèmes que doit aborder l'examen complet de la Stratégie;
  - définir le mandat associé à un examen approfondi de la SAEA.
- Concevoir une stratégie de communication afin de permettre l'échange d'information entre tous les intervenants.
  - Élargir l'accès électronique aux renseignements destinés aux intervenants.
  - Étendre le rôle de la SAEA auprès des entreprises autochtones par l'élaboration et la mise en œuvre d'outils de communication et de commercialisation améliorés.

## RÉPONSE AU RAPPORT D'ÉVALUATION

Avant la publication du rapport d'évaluation, AINC a élaboré un plan d'action exposant les activités de communication et de mise en œuvre qu'il comptait réaliser pour revitaliser la Stratégie et corriger les lacunes soulevées dans la section du rapport d'évaluation consacrée

aux recommandations. Même si la majorité de ces activités devaient se conclure en mars 2003, certaines réalisations escomptées ont gagné en importance, et il a donc fallu en reporter l'échéance.

Relevant d'un Comité supérieur de direction, un groupe de travail interministériel a été créé pour veiller à ce que des consultations de haut niveau soient menées à la grandeur du gouvernement. Le groupe de travail interministériel et le Comité supérieur de direction sont formés de représentants d'AINC et de TPSGC, ainsi que de membres d'autres ministères qui sont fortement engagés dans la SAEA. Les ministères suivants sont représentés dans les deux groupes :

- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
- Secrétariat du Conseil du Trésor
- Ministère de la Défense nationale
- Santé Canada
- Développement des ressources humaines Canada
- Service correctionnel du Canada
- Gendarmerie royale du Canada

Le Comité supérieur de direction examine tout changement que le groupe de travail propose d'apporter à la mise en œuvre et aux activités courantes de la SAEA. Sous la présidence du sous-ministre adjoint des Politiques et des Programmes socio-économiques chez AINC,

le Comité s'est réuni le 24 février 2003 pour examiner plusieurs projets terminés, ainsi que les progrès du groupe de travail pour toutes les questions devant être réglées.

### ACTIVITÉS DU GROUPE DE TRAVAIL EN 2003

Les activités suivantes de communication et de mise en œuvre sont inscrites au plan d'action en vue de revitaliser la Stratégie. Pour chacun de ces éléments, les progrès sont inscrits ci-après en italique.

- **Le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien écrira à ses collègues fédéraux pour les encourager à continuer de soutenir la SAEA.**

*La lettre a été rédigée et signée par les deux ministères responsables du lancement et de la mise en œuvre de la SAEA : AINC et TPSGC. Toutefois, étant donné les changements apportés à la structure de ces ministères, la lettre a été retravaillée pour refléter les priorités et tendances actuelles du gouvernement du Canada. Puisque les deux ministères doivent se consulter de nouveau, la lettre sera publiée au cours de l'exercice financier 2004.*

- **Un comité de direction interministériel de haut niveau sera constitué et regroupera des représentants des ministères signataires et d'autres ministères influents, pour :**
  - revoir les mesures proposées et décider de l'orientation à prendre;

- clarifier les rôles, les responsabilités et les règles qui gouvernent la SAEA;
- examiner les options relativement à la responsabilité de la gestion de la SAEA;
- revoir les exigences actuelles de la SAEA en matière de rapport et de suivi;
- examiner la politique sur laquelle repose la SAEA et déterminer les modifications à y apporter afin de la rendre plus efficace;
- cerner les grandes questions ou les grands thèmes que doit aborder l'examen complet de la Stratégie;
- définir le mandat associé à un examen approfondi de la SAEA.

*Les travaux précités ont débouché sur la production d'un document sur les principes directeurs, lequel précise plusieurs aspects de la politique sur la SAEA, notamment le contenu autochtone, la vérification, la sous-traitance et la coentreprise. La démarche empruntée dans le document s'est dessinée lors de discussions entre AINC et TPSGC, leurs conseillers juridiques et des gestionnaires affectés à la vérification chez Conseils et Vérification Canada.*

*On a consulté des intervenants autochtones, et on leur a présenté une ébauche avant approbation définitive par le groupe de travail. Le document sur les principes directeurs précise clairement les éléments exigés d'une entreprise autochtone afin*

*qu'elle soit considérée comme détenant majoritairement le contrôle et la participation dans une coentreprise ou un partenariat :*

- accord de coentreprise écrit et signé;
- plan d'affaires;
- livres comptables et dossiers financiers de chaque partenaire.

*Le document sur les principes directeurs ne modifie en rien la politique existante; il y apporte plutôt des précisions, de sorte que les vérificateurs puissent déterminer l'importance du contenu autochtone, du contrôle et de la participation à des partenariats avec des non-Autochtones. Il convient de noter que les entreprises autochtones doivent se plier aux mêmes exigences que toutes les autres entreprises pour prouver leur participation majoritaire. Le document devrait être revu par le Comité directeur des SMA au début de 2004. Après cet examen, on procédera à l'établissement d'un mandat pour l'examen poussé qui suivra.*

- **Concevoir une stratégie de communication afin de permettre l'échange d'information entre tous les intervenants.**

*À la fin de 2003, le ministre des Affaires indiennes et du Nord canadien a donné le feu vert à une stratégie de communication pangouvernementale visant à faire connaître la SAEA à la haute gestion, surtout au personnel ayant de lourdes responsabilités en matière*

*d'approvisionnement. La stratégie comporte trois grands objectifs :*

- *Accroître la sensibilisation et les connaissances relatives au programme de la SAEA chez les employés chargés des achats au gouvernement fédéral et les gestionnaires de centre de responsabilité (GCR).*
- *Raffermir l'engagement du gouvernement du Canada à l'égard de la SAEA.*
- *Encourager le recours à la SAEA auprès des employés chargés des achats au gouvernement fédéral et des GCR, en les sensibilisant à la capacité des entreprises autochtones de répondre aux besoins du gouvernement fédéral en matière de marchés.*

*On a cerné les activités suivantes :*

- *Rédiger des articles et des annonces pour les catalogues du secteur public (p. ex., Summit) et les bulletins ministériels et interministériels.*
- *Soumettre des articles traitant de réussites attribuables à la SAEA aux rédacteurs en chef de revues et de bulletins ministériels (p. ex., CIO's Government Review, le Pony Express de la GRC, et le Canadian Government Executive).*
- *Les réussites pourraient être soulignées par une séance de photos avec la haute gestion (p. ex., lorsqu'un marché est passé).*

- *Il y a un an, un guide d'introduction sur la SAEA a été produit et envoyé à tous les coordonnateurs de la SAEA. Un module de formation sur le Web (trousse d'approvisionnement) destiné aux fournisseurs autochtones a été conçu. Les renseignements transmis aux employés chargés des achats au gouvernement fédéral feront référence au guide d'introduction.*
- *Former régulièrement des groupes de réflexion interministériels (p. ex., tous les six mois) pour recueillir de l'information sur la façon dont les renseignements concernant la SAEA sont disséminés, compris et appliqués. Ces groupes de réflexion pourraient s'ajouter à la conférence annuelle des coordonnateurs de la SAEA, si les fonds le permettent.*
- *Les modules de formation sur la SAEA devraient être insérés dans des cours, tels que ceux administrés par le Centre canadien de gestion et l'Institut de gestion du matériel, ainsi que dans les programmes de formation à l'intention du groupe des EX et des SMA. On devrait ajouter un volet portant sur les communications à ces modules de formation (p. ex., une trousse d'information ou de communication sur la SAEA).*
- *Les réussites devraient aussi être communiquées aux SM, aux SMA, aux coordonnateurs de la SAEA, aux agents de communication des ministères, aux employés chargés*

---

*des achats au gouvernement fédéral et aux GCR. Une trousse de communication renfermant des renseignements généraux et des messages clés devrait être fournie aux agents de communication des ministères pour les aider à rédiger correctement au sujet de la SAEA.*

- *Le groupe de travail fera un exposé sur les progrès du processus de revitalisation devant les sous-ministres (p. ex., au cours d'un déjeuner ou d'une occasion semblable).*
- *Distribuer le rapport annuel sur la SAEA, lequel évalue l'incidence de la Stratégie. En fournir des exemplaires aux employés chargés des achats au gouvernement fédéral et aux GCR ou, à la place, leur envoyer une lettre ou un courriel afin de les informer de la façon de se procurer le rapport.*
- *Instaurer des liens au site Web de la SAEA, à partir de tous les sites Web du gouvernement du Canada.*
- *Préparer un stand sur la SAEA qui pourrait être installé et transféré dans divers édifices gouvernementaux.*
- *Des lettres seront envoyées aux sous-ministres de chaque ministère, et un exemplaire du rapport d'évaluation y sera annexé. Cette lettre devrait comporter un résumé de la SAEA que les destinataires seront invités à distribuer à tous les membres de la haute direction. De plus, les SM seront appelés à déterminer la personne*

*qui, dans leur personnel, fait office de coordonnateur de la SAEA pour le ministère. L'équipe de la SAEA d'AINC devrait conserver la liste des noms pour fins de communication.*

- *Les ministères devraient faire mention de la SAEA et de leurs objectifs de rendement dans leur Rapport sur les plans et les priorités et dans le rapport de rendement ministériel.*

- **Élargir l'accès électronique aux renseignements destinés aux intervenants.**
- **Étendre le rôle de la SAEA auprès des entreprises autochtones par l'élaboration et la mise en œuvre d'outils de communication et de commercialisation améliorés.**

*La base de données sur les fournisseurs autochtones a été augmentée et déplacée vers le site Web Stratégis d'Industrie Canada. De plus, des outils électroniques de renforcement des capacités ont été conçus et intégrés à la page d'accueil de la SAEA à l'adresse [www.ainc-inac.gc.ca/saea-psabl/index\\_f.html](http://www.ainc-inac.gc.ca/saea-psabl/index_f.html).*

Ces outils comportent une version électronique en ligne du guide d'introduction sur la SAEA, ainsi que le tout nouveau module Web à l'intention des fournisseurs autochtones qui s'intitule Guide électronique sur la façon de faire des affaires avec le gouvernement fédéral.

Le dernier produit de ce travail sera une politique globale sur la SAEA que le Secrétariat

du Conseil du Trésor rendra publique afin de l'inclure dans la politique en matière de passation de marchés du gouvernement du Canada. Le processus de revitalisation devrait se terminer vers la fin de 2004.

La version complète du rapport d'évaluation et le plan d'action figurent dans le site Web de la SAEA à l'adresse [www.ainc-inac.gc.ca/pr/pub/ae/ev/00-06\\_f.html](http://www.ainc-inac.gc.ca/pr/pub/ae/ev/00-06_f.html).

## EXEMPLES DE RÉUSSITE

Les fournisseurs autochtones ne dépendent plus entièrement des marchés réservés obligatoires prévus par la SAEA pour faire des affaires. En effet, ils continuent de soumissionner et de décrocher un plus grand nombre de marchés grâce à leurs capacités, à leurs aptitudes et à leur compétitivité. Même si les marchés réservés leur ont procuré une fondation, ils doivent leur croissance et leur développement à leur savoir-faire, ainsi qu'à l'offre de biens de qualité et de services professionnels à prix concurrentiels.

La réussite des gros fournisseurs expérimentés et des nouveaux fournisseurs plus modestes est le fruit des efforts conjugués de l'équipe de la SAEA, des coordonnateurs de la SAEA et des entreprises autochtones. Voici quelques exemples de réussite.

### ANISHINABE PRINTING

Fondée en 1992 par Sydney Cooko et Wayne Odjick, de la Première nation de Kitigan Zibi, près de Maniwaki au Québec, Anishinabe Printing a commencé par faire des travaux d'imprimerie pour la bande de Kitigan Zibi, puis a étendu ses services à diverses organisations autochtones de la région de la capitale nationale. De plus, l'entreprise a conclu de nombreux marchés avec AINC.

L'imprimerie compte maintenant six employés et une liste impressionnante de clients, soit des organisations autochtones comme l'Assemblée des Premières Nations, et des ministères fédéraux tels que Développement des ressources humaines Canada, la Gendarmerie royale du Canada, l'Agence canadienne de développement

international, le Service correctionnel du Canada et Industrie Canada. La SAEA a donné à Anishinabe Printing le coup de pouce dont elle avait besoin et, en retour, l'entreprise a contribué au développement économique et à la création d'emplois dans sa collectivité.

En 1999-2000, la Société de crédit commercial autochtone a décerné à Anishinabe Printing le prix de l'Entrepreneur de l'année. En 2000, elle a reçu le prix Services personnels, communication (Gala de la PME 2000) et, en 2002, elle était décorée d'un autre prix de l'Association des gens d'affaires de l'Outaouais. Aujourd'hui, Anishinabe Printing constitue un excellent exemple de ce à quoi on peut arriver avec un brin d'ingéniosité, une légère prise de risque et la mise à profit des occasions que procure le réseau technologique mondial.

### AYSHKUM ENGINEERING INC.

Établie dans la Première nation de Peguis, au Manitoba, Ayshkum est née de discussions entre de nouveaux diplômés du programme d'accès à l'ingénierie de l'Université du Manitoba, qui croyaient pouvoir améliorer les conditions de vie des collectivités des Premières nations. L'entreprise propose entre autres des services complets de gestion de projets, d'ingénierie civile et structurale, de design et d'architecture, des études de faisabilité et l'aménagement de terrain dans des zones résidentielles et commerciales.

Le parcours d'Ayshkum Engineering n'a pas été de tout repos, car elle a dû se mesurer à des entreprises ayant depuis longtemps fait leurs



preuves en territoires des Premières nations. La première année a été difficile mais, en 1998, les affaires ont commencé à prendre du mieux.

Lorsqu'elle confie des travaux en sous-traitance, Ayshkum détermine l'équipement que possède la Première nation, le nombre d'employés expérimentés qui s'y trouvent et le nombre d'employés ayant besoin de formation pour accomplir le travail. Les entrepreneurs sont ensuite informés du nombre minimum de personnes à former et de l'équipement minimal que la Première nation fournira. Ainsi, le contrat bénéficie également à la collectivité de Premières nations. Bien trop souvent, les entreprises débarquent dans une collectivité sans savoir avec certitude ce qu'elle a à offrir. Ayshkum, pour sa part, s'assure de prendre en compte les ressources de la collectivité.

À bien des égards, Ayshkum Engineering Inc. est une réussite. Pour cette entreprise exploitée par ses propriétaires autochtones, le succès est toujours en transition, constamment redéfini par les objectifs que ses membres se fixent.

#### ININEW PROJECT MANAGEMENT LTD.

En 1990, la Nation des Cris de Tataskweyak, la Nation de Chemawawin et la Nation des Cris de Mosakahiken, au Manitoba, ont uni leurs efforts pour créer Ininew Project Management Ltd. Les partenaires souhaitaient proposer des services professionnels d'ingénierie et de conception architecturale, ainsi qu'une expertise en gestion de projets d'immobilisation aux collectivités des Premières nations.

Fondée pour conserver les connaissances et les capitaux dans leurs collectivités, cette organisation formée de gestionnaires de projets communique des compétences aux coordonnateurs de projets des Premières nations afin de réduire et, idéalement, d'éliminer le drainage économique qu'entraîne l'acquisition de services auprès de professionnels externes, surtout pour les gros projets d'immobilisation des réserves.

Bien souvent, par le passé, des entrepreneurs ont réalisé des projets en créant très peu d'emplois dans la réserve. Ininew a formé une équipe de professionnels autochtones chevronnés, et plus de 50 % de ses gestionnaires de projet sont issus des Premières nations. Les entrepreneurs qui en sont membres utilisent la main-d'œuvre des réserves et louent le plus d'équipement lourd possible auprès des Premières nations.

En outre, l'entreprise forme autant de gens de métier qu'elle le peut. Selon le président d'Ininew, Jack Braun, « Nous essayons de maximiser notre formation et de faire en sorte que les compétences acquises restent dans la collectivité, parce qu'il nous semble tout à fait logique de faire de nos Premières nations des collectivités autosuffisantes. »

L'organisation a un chiffre d'affaires annuel de 2 à 3 millions de dollars, et compte des collectivités clientes en Saskatchewan, en Ontario et au Manitoba. Grâce à la réputation que lui vaut la qualité de son travail et son service inégalé, Ininew a été en mesure de forger des liens solides et durables avec ses

---

clients; la plupart de ses contrats proviennent de sa clientèle déjà établie. Des entreprises privées, des sociétés d'État et des ministères fédéraux ont également retenu ses services pour réaliser des projets allant de la rénovation de bureaux à des travaux d'évaluation environnementale.

## KAK

---

KAK dispense des services de traduction simultanée de l'anglais vers le français, et vice versa. Elle se distingue par la traduction de conférences en langues autochtones pour un public anglophone ou francophone. Les services de KAK sont donc une ressource essentielle pour les organismes autochtones désireux de communiquer leurs idées et leurs positions. Depuis que Clément Cloutier a créé l'entreprise, il y a trois ans, celle-ci prend continuellement de l'ampleur, accède à de nouveaux marchés et étend son rayonnement de Montréal à la pointe est du Québec. M. Cloutier emploie maintenant quatre interprètes à temps plein et, au besoin, des pigistes. De plus, il fait appel à des Autochtones qui parlent couramment une langue autochtone et le français pour faire l'interprétation à diverses conférences menées en innu et en attikamek.

L'an dernier, KAK a passé environ 15 marchés avec le gouvernement du Canada, par l'entremise de la SAEA. Avec tous les services contractuels qu'elle dispense, KAK a rapidement acquis la crédibilité et la confiance nécessaires pour devenir l'une des entreprises d'interprétation les plus en demande. Ses clients sont,

entre autres, la Commission de la santé et des services sociaux des Premières Nations du Québec et du Labrador, l'Assemblée des Premières Nations du Québec et du Labrador, l'Assemblée Mamu Pakuatatau Mamit, les Jeux du Monde à Montréal en 2004, Santé Canada, Pêches et Océans Canada et Affaires indiennes et du Nord Canada, ainsi que diverses organisations autochtones.

## CONCLUSION

La collaboration et l'engagement de tous les ministères et organismes fédéraux, ainsi que du milieu des affaires autochtone et non autochtone, assurent le succès continu de la SAEA. Ensemble, nous pouvons continuer de favoriser la création de collectivités fortes, d'une économie solide et d'une population dynamique au profit de tous les Canadiens.

La Stratégie répond toujours à un besoin, ressenti surtout par des entreprises métisses, inuites et de Premières nations de petite envergure ou nouvellement créées. Il est essentiel de raviver l'engagement de tous les intervenants et de mettre en œuvre une Stratégie revitalisée afin que celle-ci continue ses percées.

L'équipe de la SAEA tient à remercier tous les ministères et organismes ainsi que les coordonnateurs affectés à la SAEA qui font de la Stratégie un grand succès. Se fondant sur les rapports ministériels qui lui ont été présentés (et non sur les valeurs indiquées dans le rapport du SCT), l'équipe a reconnu et félicité les ministères suivants qui, en 2003, ont surpassé leurs objectifs de rendement liés à la SAEA :

- Patrimoine canadien
- Agence canadienne de développement international
- Service canadien du renseignement de sécurité
- Citoyenneté et Immigration Canada
- Service correctionnel du Canada
- Justice Canada
- Ministère du Solliciteur général (maintenant Sécurité publique et Protection civile Canada)
- Environnement Canada
- Santé Canada
- Développement des ressources humaines Canada (maintenant Ressources humaines et Développement des compétences Canada et Développement social Canada)
- Commission de l'immigration et du statut de réfugié du Canada
- Affaires indiennes et du Nord Canada
- Industrie Canada
- Bibliothèque et Archives Canada
- Ministère de la Défense nationale
- Office national de l'énergie
- Conseil national de recherches du Canada
- Bureau du vérificateur général du Canada
- Commission de la fonction publique
- Agriculture et Agroalimentaire Canada
- Agence de promotion économique du Canada atlantique
- Agence des douanes et du revenu du Canada (maintenant Agence du revenu du Canada)
- Agence canadienne d'inspection des aliments

- 
- Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
  - Gendarmerie royale du Canada
  - Statistique Canada
  - Transports Canada
  - Bureau de la sécurité des transports du Canada

Les ministères suivants ont reçu un premier prix de reconnaissance. Nous les félicitons et leur souhaitons encore beaucoup de succès.

- Instituts de recherche en santé du Canada
- Agence spatiale canadienne
- Conseil de recherches en sciences naturelles et en génie
- Bureau du surintendant des institutions financières

Enfin, AINC félicite plus de 30 000 entrepreneurs métis, inuits et de Premières nations dont les talents, les compétences et l'esprit concurrentiel, associés à une SAEA raffermie, assureront l'expansion d'un milieu des affaires autochtones diversifié et compétitif.