



TRANSFORMER L'APPROVISIONNEMENT AUTOCHTONE

Enquête 2023 de Cando

Irene Henriques
York University

Ana Maria Peredo
Université d'Ottawa

Rick Colbourne
Carleton University

Robert Anderson
University of Regina

D'Arcy O'Farrell
Carleton University



Table des matières

Résumé.....	3
Introduction	5
Méthodologie.....	6
Section 1: Données Démographiques.....	7
Section 2: Caractéristiques et soutien des entreprises et de l'économie	11
Section 3: Expériences en approvisionnement public.....	23
Conclusions	31
Appels à l'action	32

Résumé

Cette enquête vise à comprendre les expériences des entreprises et des communautés autochtones dans le domaine de l'approvisionnement public au Canada. Le rapport donne un aperçu des données démographiques, des activités économiques, des expériences en matière d'approvisionnement, des réussites et des difficultés rencontrées par les entreprises autochtones.

Données démographiques

Nos répondants (N=163) étaient principalement issus des communautés des Premières Nations (75 %) et des communautés métisses (14 %). Plus de la moitié des répondants étaient des hommes (58,9 %), avec une répartition assez égale entre trois groupes d'âge (moins de 45 ans, 45-54 ans et plus de 55 ans). De nombreux répondants vivaient dans des communautés de moins de 5 000 habitants, 58,28 % d'entre eux résidant dans des communautés rurales.

Activité économique

Les communautés autochtones font preuve d'une approche proactive en matière de développement économique, 87,65 % des répondants ayant au moins une personne responsable de cette fonction. Les soutiens communautaires au développement économique, tels que les organisations de développement économique communautaire, sont accessibles à 60,74 % des répondants. Cependant, les répondants ont signalé des lacunes dans l'accès à l'aide financière, à la formation, à la technologie et à l'assurance, essentielles à la croissance des entreprises. Les entreprises autochtones opèrent dans différents secteurs, notamment la construction, les transports, les services publics, la vente au détail et les services professionnels, avec une participation notable dans le secteur des énergies vertes. Malgré la diversité de l'activité économique, l'adoption de certifications, dont on sait qu'elles sont essentielles pour mettre en valeur les capacités des entreprises sur les marchés concurrentiels, était relativement faible parmi les personnes interrogées.

Expériences en matière d'approvisionnement

Nos répondants ont des expériences très diverses en matière d'approvisionnement public. Sur l'ensemble des offres soumises, seules 39 % ont été retenues. Les facteurs associés à l'obtention de contrats comprennent le fait d'être une entreprise autochtone, d'offrir des produits ou des services de haute qualité, des prix compétitifs, des connaissances territoriales et traditionnelles, la sensibilisation aux risques et la formation culturelle. Ces résultats suggèrent que les entreprises autochtones bénéficient de leur connaissance et de leur compréhension uniques de leur territoire, de leur environnement et de leur culture.

Défis à relever

Malgré les opportunités offertes par la politique du gouvernement fédéral consistant à attribuer au moins 5 % de la valeur totale des contrats aux entreprises autochtones, plusieurs défis entravent la participation aux marchés publics. Les personnes interrogées ont cité le manque de ressources, d'aide gouvernementale, de compétences techniques et de mentorat comme des obstacles importants à l'accès aux contrats en approvisionnement. Les contraintes associées aux spécifications des appels d'offres, telles que le manque d'assurances ou d'expérience, et la taille excessive des contrats, ont également été identifiées.

Les principaux enseignements

La politique du gouvernement fédéral offre des opportunités uniques aux entreprises autochtones. Toutefois, notre enquête révèle une inadéquation entre les capacités actuelles et les exigences en matière d’approvisionnement. Il est nécessaire de mettre en place des politiques et des initiatives gouvernementales ciblées afin de mieux aligner les entreprises autochtones sur les activités de conclusion de contrats en approvisionnement. Il s’agit par exemple d’initiatives visant à rendre les marchés publics plus accessibles aux entreprises autochtones et à fournir aux responsables de l’approvisionnement des lignes directrices claires et facilement accessibles en matière de politiques autochtones en approvisionnement. En outre, il est essentiel de favoriser l’échange de connaissances et de fournir des informations opportunes sur les possibilités qu’offrent les marchés publics afin d’élaborer des stratégies efficaces de préparation et d’extension de l’approvisionnement.

Pour exploiter pleinement le potentiel des entreprises autochtones dans le domaine de l’approvisionnement, il est essentiel de déployer des efforts collectifs pour relever les défis identifiés. Ces efforts peuvent créer un environnement propice à la croissance et à la réussite des entreprises autochtones, tout en garantissant que les avantages des marchés publics sont équitablement répartis entre les communautés autochtones.

Introduction

Des études récentes menées par des organisations autochtones telles que le Conseil pour le développement des agents de développement économique autochtones (Cando), Indigenous Works et le Conseil canadien pour les entreprises autochtones (CCEA) soulignent la nécessité de s'attaquer aux disparités économiques entre les populations autochtones et non autochtones. Le rapport 2020 de l'OCDE, intitulé « Associer les communautés autochtones au développement régional au Canada », souligne l'important potentiel économique de l'approvisionnement et des partenariats fédéraux pour combler ces disparités. Dans cette optique, le 6 août 2021, le gouvernement du Canada a mis en œuvre une politique garantissant que, d'ici 2024, un minimum de 5 % de la valeur totale des contrats serait détenu par des entreprises autochtones.

Les données existantes sur les activités d'obtention de contrats en approvisionnement et les besoins en capacités des Autochtones sont rares. Cando a besoin d'informations plus complètes pour créer un cadre autochtone efficace et garantir la préparation à l'obtention de contrats en approvisionnement. C'est pourquoi Cando a élaboré et mené une enquête sur l'approvisionnement autochtone en collaboration avec une équipe de chercheurs universitaires canadiens financés par le Conseil de recherches en sciences humaines (CRSH), qui a étudié l'approvisionnement autochtone au Canada, y compris pour les marchés publics fédéraux, provinciaux, municipaux, étrangers et ceux des sociétés d'État.

Compte tenu de ces considérations, l'Enquête Cando 2023 sur l'approvisionnement a été conçue avec les objectifs suivants.

1. Déterminer les types de contrats publics en approvisionnement attribués aux entreprises autochtones.
2. Déterminer la valeur des contrats et les moyens d'en augmenter la valeur.
3. Identifier les obstacles et les défis auxquels les entreprises autochtones sont confrontées pour participer aux opportunités en approvisionnement.
4. Déterminer les capacités nécessaires aux entreprises autochtones pour participer efficacement aux contrats publics en approvisionnement.

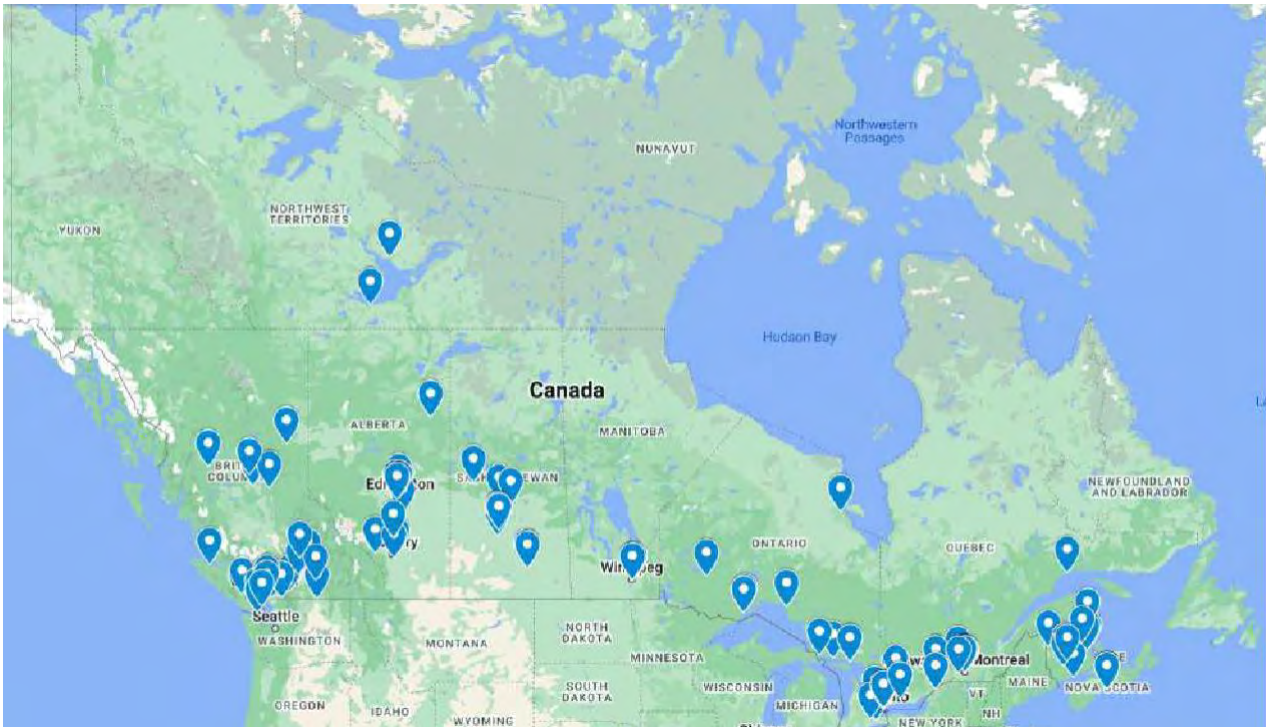
Cette recherche a été menée dans un esprit de collaboration, Cando s'associant étroitement à des chercheurs universitaires pour garantir une approche rigoureuse et éclairée. L'un des principaux objectifs de l'enquête était non seulement de recueillir des données, mais aussi de mettre en œuvre ses conclusions de manière significative. Les résultats sont censés contribuer à l'élaboration de stratégies concrètes visant à améliorer les possibilités d'obtention de contrats en approvisionnement pour les entreprises autochtones au Canada. Au-delà de la formulation de stratégies immédiates, ces résultats de recherche ont le potentiel de conduire à des changements politiques. Ils visent à jouer un rôle essentiel en influençant les processus décisionnels futurs, en veillant à ce que les considérations relatives à l'approvisionnement autochtone restent au cœur des discussions et de la mise en œuvre des politiques.

Ce rapport commence par une description de la méthodologie de l'enquête, suivie de détails sur les caractéristiques démographiques des répondants, d'une vue d'ensemble des caractéristiques économiques et commerciales et d'un aperçu des expériences en matière d'approvisionnement. Il se termine par une analyse complète des données, des résultats clés et des recommandations concrètes.

Méthodologie de l'enquête

L'enquête a été réalisée en ligne et est disponible en anglais et en français. Elle a été élaborée en collaboration par notre équipe et le Conseil pour l'avancement des agents de développement économique autochtones (Cando). Tirant parti du vaste réseau de Cando, l'enquête a été distribuée par l'intermédiaire de ses canaux de médias sociaux et de ses bases de données de membres. Le public cible était composé de membres actuels et d'anciens membres du Cando, soit un total d'environ 3 000 répondants potentiels.

Figure 1: Carte des répondants



La figure 1 fournit une représentation visuelle de la répartition géographique de nos répondants.

L'enquête était ouverte à la participation du 31 janvier au 31 mars 2023. Parmi les répondants potentiels, nous avons obtenu 163 réponses, soit un taux de réponse de 5,4 %. La participation était entièrement volontaire et l'enquête utilisait une méthode d'autosélection. Les répondants avaient ainsi la possibilité de répondre à l'ensemble de l'enquête ou à certaines sections seulement, selon leur préférence.

Il est important de noter qu'en raison de la nature volontaire et ouverte de cette enquête, les données recueillies ne sont pas pondérées. Par conséquent, les résultats ne doivent pas être considérés comme un échantillon représentatif de l'ensemble des entreprises autochtones au Canada.

Section 1: Données démographiques

Il est essentiel de comprendre la diversité des répondants à l'enquête pour interpréter nos résultats. Dans cette section, nous examinons les caractéristiques démographiques des entreprises et des communautés autochtones qui ont participé à l'enquête. Cette analyse démographique complète nous permet de mieux apprécier les différentes perspectives et expériences représentées dans nos données.

Comme le montrent le tableau 1.1, le tableau 1.2 et le tableau 1.3, nous avons analysé les données en fonction de facteurs démographiques clés, tels que l'identité autochtone, le sexe et l'âge :

- 75 % des répondants se sont identifiés comme membres des Premières Nations, suivis par 14 % qui se sont identifiés comme des Métis.
- La répartition par sexe des répondants était de 58,9 % d'hommes et de 38,8 % de femmes.
- L'âge des répondants était également réparti en trois catégories : moins de 45 ans, 45-54 ans et plus de 55 ans.

Figure 1.1: À quel groupe vous identifiez-vous ?

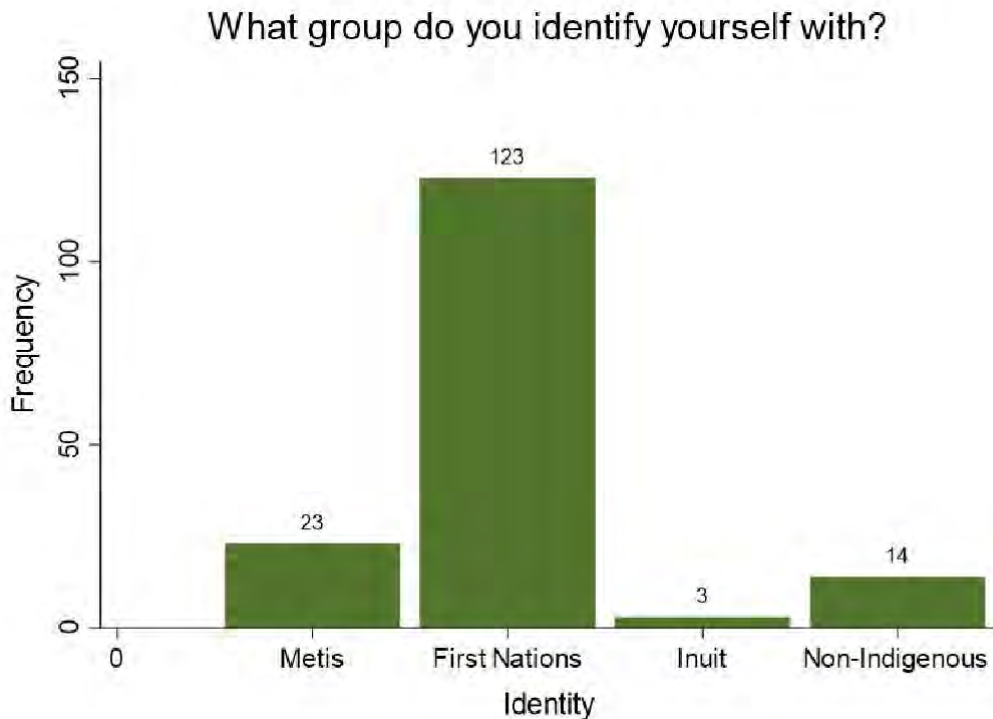


Table 1.2: Sexe – Comment vous identifiez-vous ?

Sexe	Fréquence	Pourcentage
Homme	96	58.90
Femme	65	39.88
Préfère ne pas répondre	2	1.23
Total	163	100

Tableau 1.3: Quel est votre âge ?

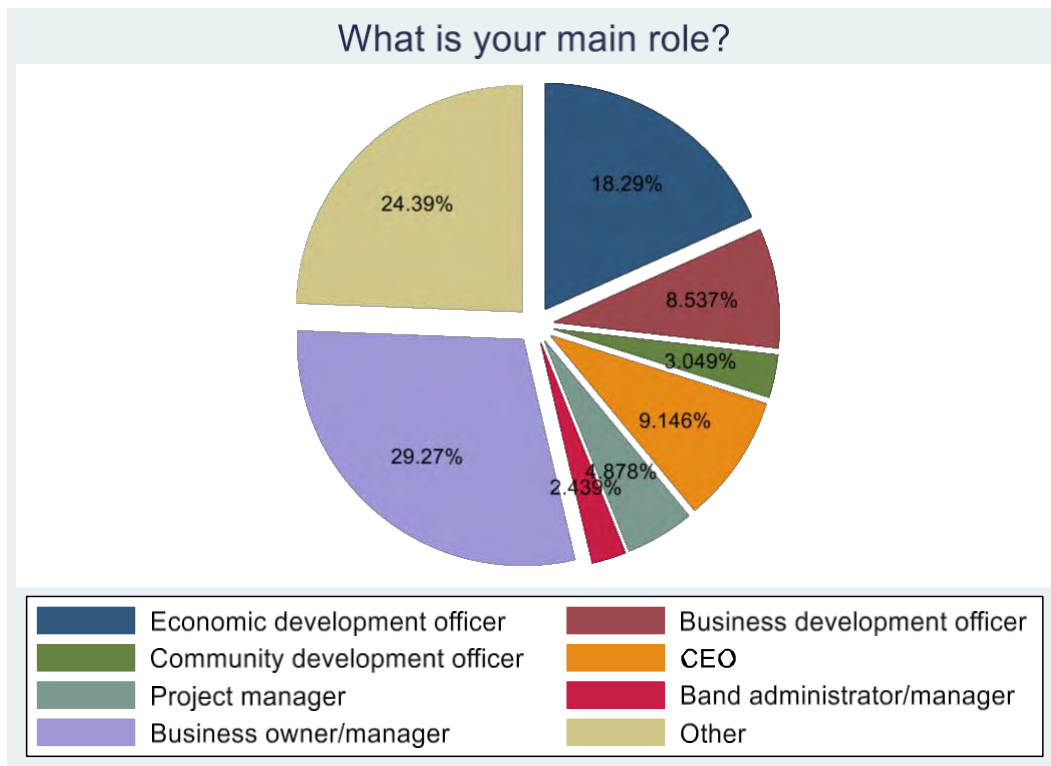
Ans	Fréquence	Pourcentage
Moins de 45 ans	55	33.74
45-54	50	30.67
55 ans et plus	58	35.58
Total	163	100

En ce qui concerne les rôles principaux des répondants (tableau 1.4), les cinq rôles les plus fréquents sont les suivants.

1. Propriétaire/gestionnaire d'entreprise
2. Responsable du développement économique (ADE)
3. DIRECTEUR GÉNÉRAL
4. Responsable du développement des entreprises
5. Gestionnaire foncier

En outre, lorsqu'on leur demande quel est le pourcentage de temps consacré aux activités de développement économique, les réponses varient considérablement. Elles vont de 0 %, rapporté par deux répondants, à 100 %, rapporté par 34 répondants. En moyenne, les répondants ont consacré 68,31 % de leur temps aux activités de développement économique.

Tableau 1.4 : Quel est votre rôle principal ?



Comme le montre le tableau 1.6, 76 % des répondants résident dans des communautés de moins de 5 000 habitants. Plus de la moitié de ces communautés (58,28 %) sont rurales, comme l'indique le tableau 1.7. Le tableau 1.8 présente la répartition régionale des répondants.

F Tableau 1.6 : Quelle est la population totale de votre communauté (dans/hors réserve) ?

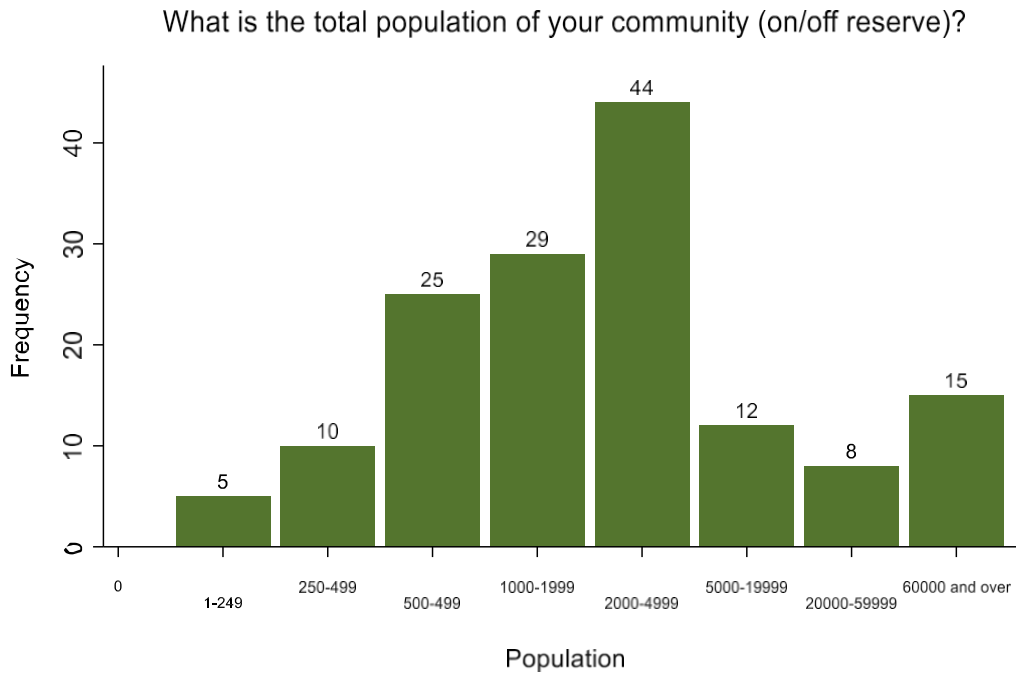


Tableau 1.7 : Considérez-vous votre communauté comme étant... ?

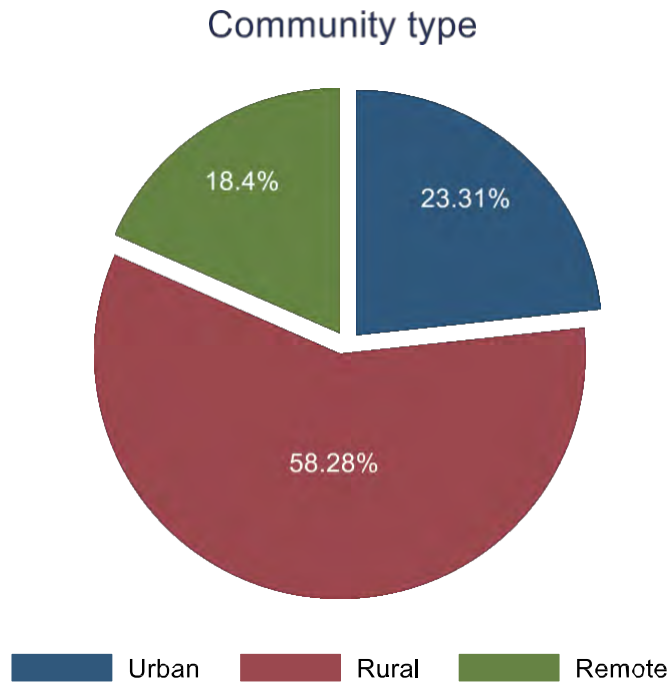
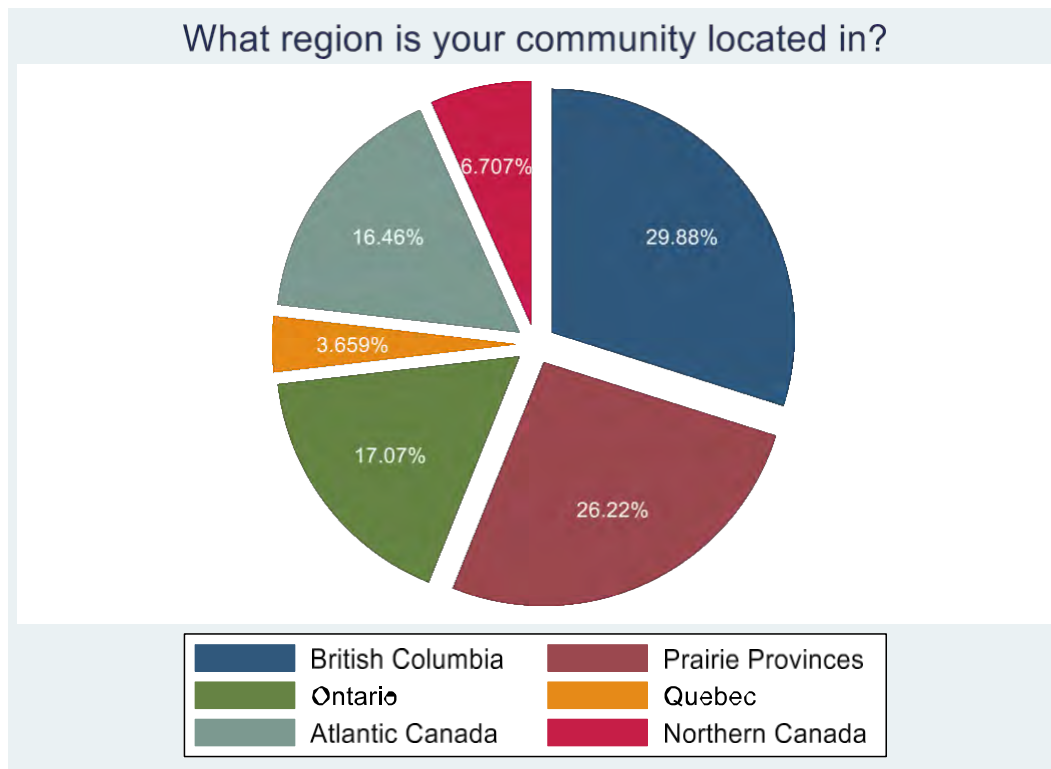


Tableau 1.8 : Dans quelle région se situe votre communauté ?



Sur la base des données démographiques présentées dans la section 1, nous allons maintenant nous pencher sur le paysage commercial et économique de ces communautés autochtones et sur les mécanismes de soutien proposés pour leur développement économique.

Section 2 : Caractéristiques des entreprises et de l'économie et mesures de soutien

La deuxième section de l'enquête a exploré les caractéristiques économiques des communautés des répondants et les systèmes de soutien disponibles pour promouvoir la croissance des entreprises et le développement économique. Il est essentiel de comprendre les ressources, les formes d'aide et la dynamique économique au sein de ces collectivités afin d'élaborer des stratégies visant à améliorer les opportunités d'approvisionnement pour les entreprises autochtones.

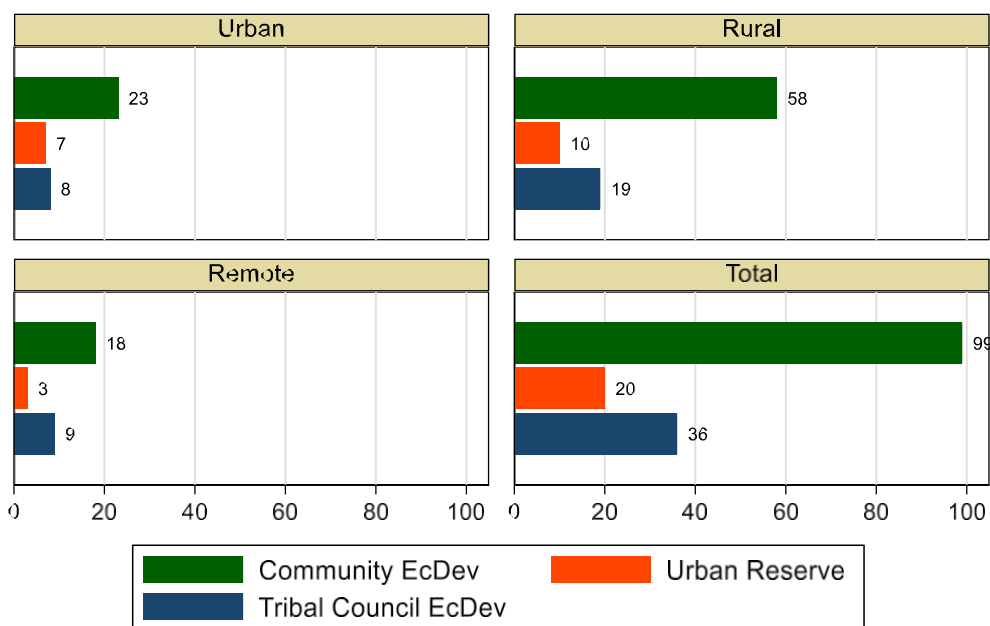
2.1. Leadership en matière de développement économique

Nous avons d'abord exploré la présence de personnes désignées responsables du développement économique au sein des collectivités. Sur les 162 répondants, une proportion écrasante de 87,65 % (n=142) a indiqué que leur communauté comptait au moins une personne ayant une responsabilité explicite en matière de développement économique. Cela témoigne d'un engagement fort en faveur de la croissance économique au sein de ces collectivités.

2.2. Soutien communautaire au développement économique

Nous avons ensuite demandé quels étaient les soutiens spécifiques en place dans la communauté pour favoriser le développement économique.

Tableau 2.2 : Soutien communautaire au développement économique, par type de communauté
Community Based Economic Development Supports



Graphs by COMTYPE

N= 163 où Urbain = 38, Rural = 95 et Éloigné = 30

Parmi les 163 répondants, 60,74 % (n=99) avaient accès à un organisme de développement économique communautaire, 12,27 % (n=20) ont signalé la présence d'une réserve urbaine pour soutenir le développement économique et 22,09 % (n=36) ont mentionné le soutien d'un organisme de développement économique du conseil de bande (voir le tableau 2.2 – Total). Ces formes de soutien communautaire sont essentielles pour soutenir les entreprises, attirer les investissements et stimuler la croissance économique.

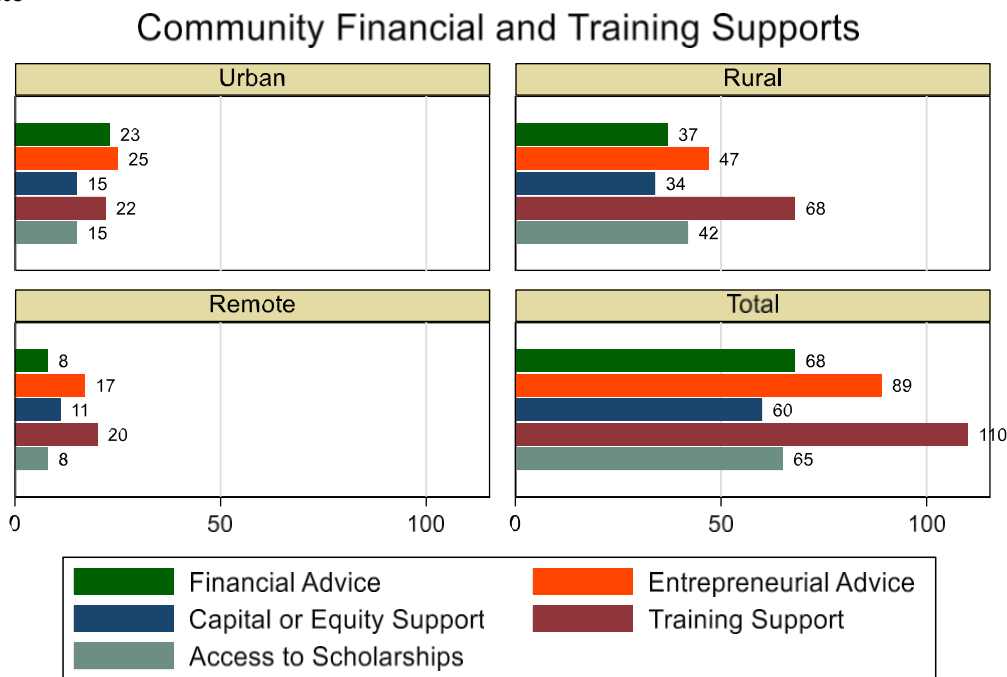
Nous avons examiné les différences en matière de soutien au développement économique en les classant par type de collectivité. Dans tous les types de collectivités, 60 % des répondants ont déclaré avoir accès à des organismes de développement économique communautaire. Dans les zones urbaines, 18 % des répondants avaient accès à des réserves urbaines, contre 10,5 % des répondants ruraux. Dans tous les types de communautés, les organisations de développement économique des conseils de bande étaient les moins accessibles.

Une question importante concerne l'accessibilité des principaux soutiens au développement économique.

2.3. Soutiens communautaires spécifiques au développement économique

Nous avons également cherché à comprendre les outils et les ressources spécifiques que les communautés ont mis en place pour encourager le développement économique. La figure 2.3a donne un aperçu des services de soutien auxquels les répondants ont accès. La formation des employés et le développement des compétences sont apparus comme le soutien le plus accessible, soulignant l'accent mis sur le développement de la main-d'œuvre au sein de ces collectivités. Viennent ensuite les conseils aux entrepreneurs, qui sont essentiels pour guider les entreprises nouvelles et existantes vers le succès.

Figure 2.3a : Soutien communautaire en matière de financement et de formation par type de communauté



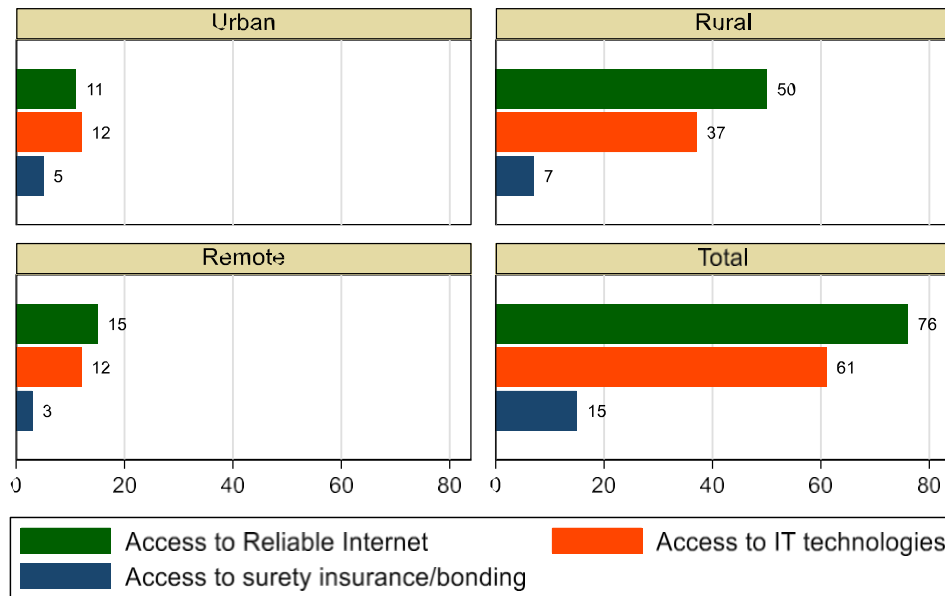
Graphs by COMTYPE

N= 163 où Urbain = 38, Rural = 95 et Eloigné = 30

D'autre part, certains services essentiels étaient moins accessibles aux personnes interrogées. Le soutien en capital et en fonds propres, les bourses et les conseils financiers figurent parmi les services les moins accessibles. Ces domaines représentent des lacunes potentielles en matière de soutien qui pourraient devoir être comblées afin d'améliorer le développement économique des communautés autochtones.

La figure 2.3b présente l'accès des répondants à la technologie et aux services d'assurances. Bien que l'Internet fiable soit le plus accessible des trois types de soutiens examinés, moins de la moitié des répondants (46,6 %) avaient accès à une connexion Internet fiable. Les répondants des communautés urbaines, où la connectivité est généralement plus robuste, avaient le moins d'accès (29 %).

Tableau 2.3b : Services communautaires de technologie et d'assurance par type de communauté
Community Technology and Insurance Services Supports



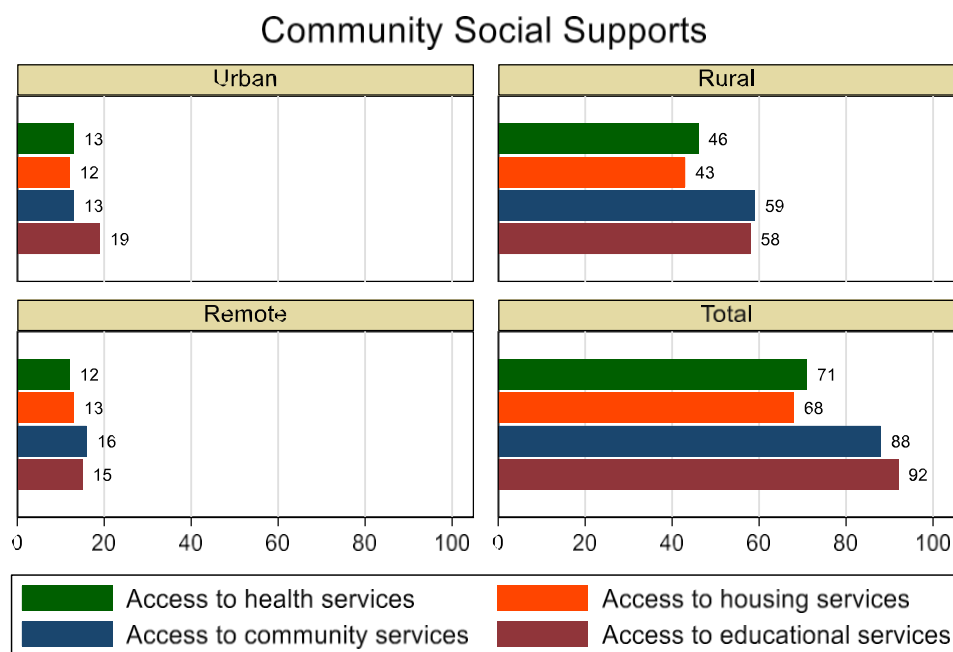
Graphs by COMTYPE

La disponibilité de l'assurance/caution, qui est cruciale pour les entreprises cherchant à obtenir des contrats gouvernementaux ou à participer à des projets de grande envergure, était extrêmement faible. Seuls 9 % des répondants ont déclaré avoir accès à de tels services, les communautés urbaines s'en tirant légèrement mieux, avec 13 %, contre 7 % dans les communautés rurales et 10 % dans les communautés éloignées. Ce manque d'accès peut entraver la capacité des entreprises autochtones à soumissionner et à obtenir des contrats importants, limitant ainsi leur potentiel de croissance.

Ces résultats soulignent la nécessité de déployer des efforts ciblés pour élargir l'accès à la technologie et aux aides à l'assurance dans toutes les communautés autochtones, quelle que soit leur situation géographique. Il est essentiel de remédier à ces disparités pour créer des conditions de concurrence équitables et permettre aux entreprises autochtones de participer pleinement à l'économie.

Les aides sociales jouent un rôle essentiel dans la promotion du développement économique en améliorant le bien-être général des membres de la communauté et en leur permettant de participer activement aux activités économiques. La figure 2.3c présente une vue d'ensemble de la disponibilité de diverses aides sociales dans les communautés des répondants.

Tableau 2.3c : Soutiens sociaux de proximité par type de collectivité



Graphs by COMTYPE

N= 163 dont urbain = 38, rural = 95 et éloigné = 30

Les résultats révèlent que les services communautaires et éducatifs sont relativement plus accessibles. Toutefois, il existe des disparités dans la disponibilité des services de santé et de logement.

2.4. Pouvoir d'achat et de commercialisation

L'exploitation du pouvoir d'achat et de commercialisation est un outil précieux pour l'autonomisation économique et pour répondre aux besoins spécifiques des collectivités autochtones. Cette approche permet non seulement de stimuler l'activité économique locale, mais aussi de favoriser la cohésion et l'autonomie des communautés.

Comme le montre la figure 2.4, les personnes interrogées prennent souvent en compte le soutien apporté par le fournisseur aux entreprises locales lorsqu'elles décident d'acheter des biens.

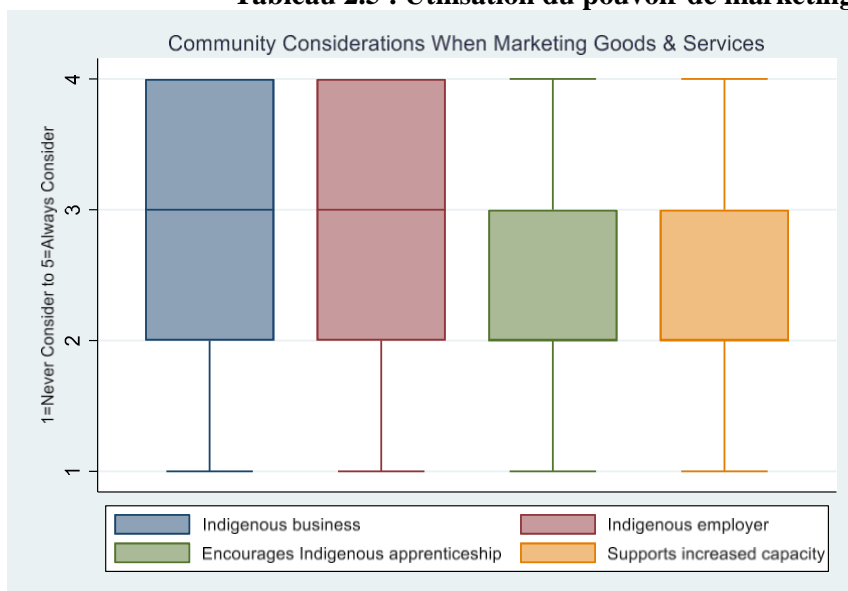
Tableau 2.4 : Utilisation du pouvoir d'achat



Cette pratique témoigne de la compréhension inhérente à ces collectivités de l'importance d'investir dans les entreprises locales et de leur donner les moyens d'agir. En choisissant des fournisseurs locaux, les communautés peuvent créer un cycle de soutien et de croissance mutuelle qui renforce les économies locales, crée des emplois et consolide les liens communautaires.

Les résultats de l'enquête indiquent que les répondants soulignent fréquemment leur statut d'entreprises appartenant à des Autochtones et d'employeurs d'Autochtones dans le cadre de leurs stratégies de marketing pour les biens et les services (voir tableau 2.5).

Tableau 2.5 : Utilisation du pouvoir de marketing



2.6 – 2.9 Type d'entreprise autochtone

Les entreprises autochtones peuvent prendre diverses formes, y compris la propriété communautaire, la propriété privée, la propriété dans une réserve et la propriété hors réserve. En ce qui concerne les entreprises communautaires, la plupart des répondants (plus de 50 %) ont indiqué qu'ils vivaient dans des collectivités comptant moins de 10 personnes.

Les tableaux 2.6 et 2.7 présentent respectivement les entreprises communautaires dans les réserves et hors réserve.

Tableau 2.6 : Entreprises communautaires dans les réserves

Nombre d'entreprises appartenant à la collectivité dans les réserves	Fréquence	Pourcentage
Aucune	23	14.56
Moins de 10	87	55.06
De 11 à 50	38	24.05
Plus de 50	10	6.33
Total	158	100

Tableau 2.7 : Entreprises communautaires hors réserve

Nombre Hors réserve Propriété de la collectivité	Fréquence	Pourcentage
Aucune	32	20.38
Moins de 10	80	50.96
De 11 à 50	29	18.47
Plus de 50	16	10.19
Total	157	100

En ce qui concerne les entreprises privées, la plupart des répondants se trouvaient dans des collectivités comptant moins de 10 entreprises privées dans les réserves et hors réserve, comme l'indiquent les tableaux 2.8 et 2.9, respectivement.

Tableau 2.8 : Entreprises privées dans les réserves

Number On-reserve Privately-owned	Fréquence	Pourcentage
Aucune	25	16.13
Moins de 10	80	51.61
De 11 à 50	40	25.81
Plus de 50	10	6.45
Total	155	100

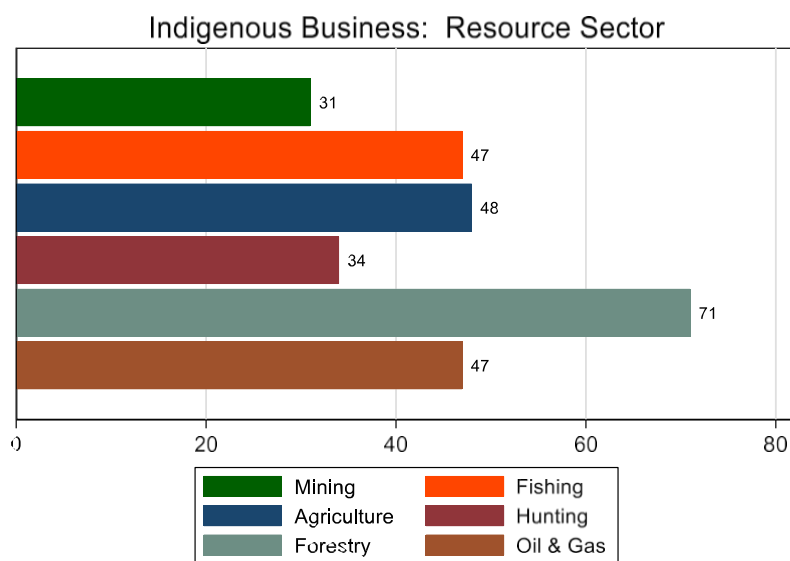
Tableau 2.9 : Entreprises privées hors réserve

Number off-reserve privately-owned	Fréquence	Pourcentage
Aucune	19	12.18
Moins de 10	74	47.44
De 11 à 50	39	25.00
Plus de 50	24	15.38
Total	156	100

2.10 Secteur d'activité

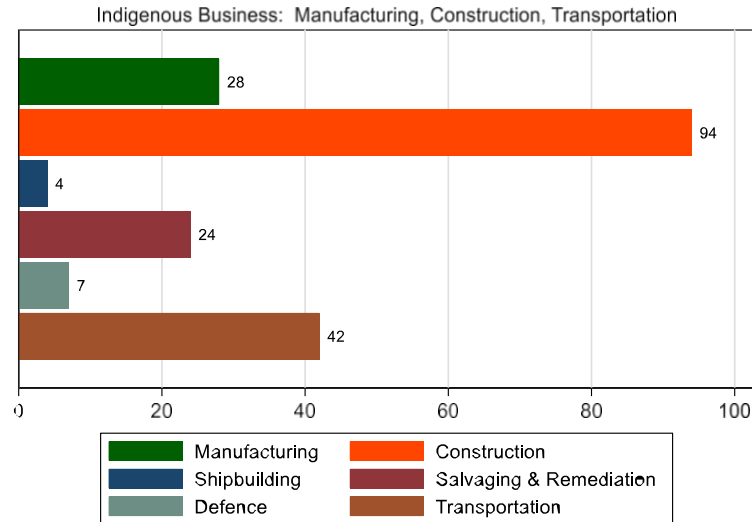
Nous examinons ensuite les secteurs d'activité représentés par les entreprises communautaires et privées à l'intérieur et à l'extérieur des réserves, comme le montrent les figures 2.10a à 2.10e. Pour les besoins de la présentation, les secteurs industriels sont divisés en cinq grands groupes : le secteur des ressources ; la fabrication, la construction et le transport ; les services publics, la technologie et l'énergie verte ; les services de vente au détail ; les services professionnels. Les résultats de l'enquête donnent un aperçu des secteurs dans lesquels les entreprises autochtones sont actives. Les trois principaux secteurs des ressources (voir figure 2.10a) sont la sylviculture, l'agriculture et, à égalité en troisième position, la pêche, ainsi que le pétrole et le gaz.

Tableau 2.10a : Entreprises dans le secteur des ressources naturelles



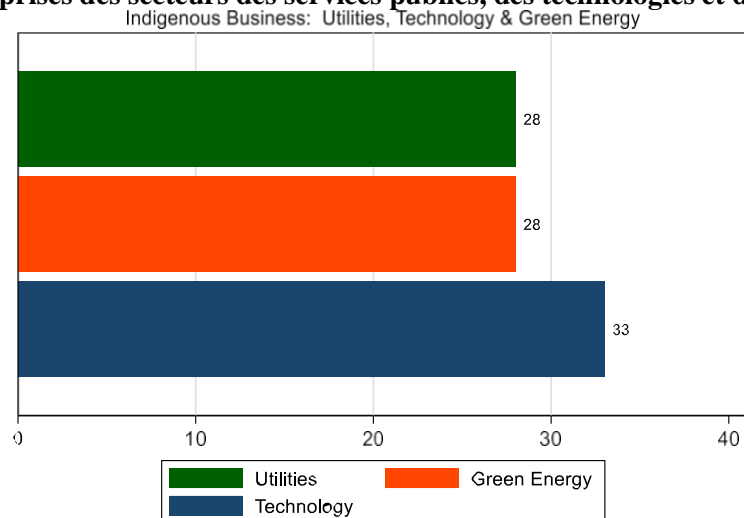
Les secteurs de la construction et du transport sont prédominants pour les entreprises autochtones, comme le montre la figure 2.10b.

Tableau 2.10b : Entreprises des secteurs de l'industrie manufacturière, de la construction et des transports



Cette observation s'aligne sur les besoins plus généraux en matière de construction et de transport au Canada, ce qui représente des opportunités substantielles pour les entreprises autochtones. Dans les secteurs des services publics, des technologies et de l'énergie verte, la participation autochtone est notable dans les secteurs de l'énergie verte et des services publics, comme le montre la figure 2.10c. Cette participation est encourageante, car l'énergie verte gagne en importance avec la transition mondiale vers des sources d'énergie durables et renouvelables.

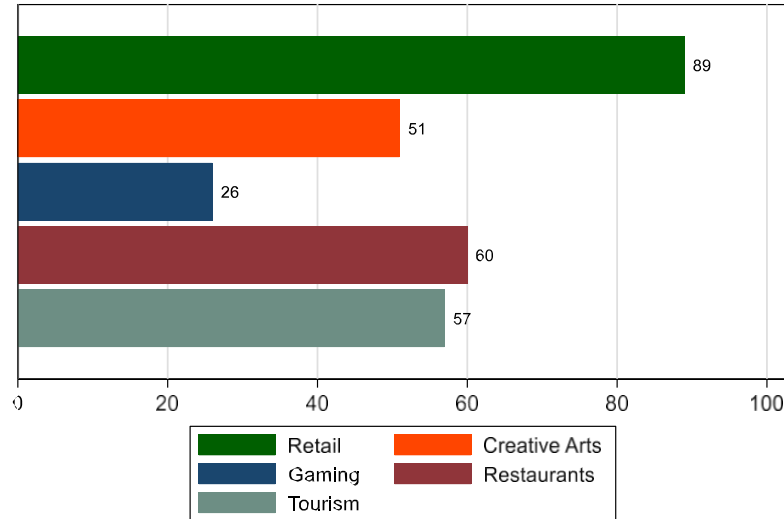
Tableau 2.10c : Entreprises des secteurs des services publics, des technologies et des énergies vertes



Les services orientés vers le commerce de détail, y compris les établissements de vente au détail tels que les stations-service, les restaurants et les secteurs touristiques, figurent en bonne place parmi les réponses, comme l'indique le tableau 2.10d. Ces secteurs fournissent des services essentiels aux communautés et jouent un rôle vital dans le développement économique local.

Tableau 2.10d : Entreprises de commerce de détail

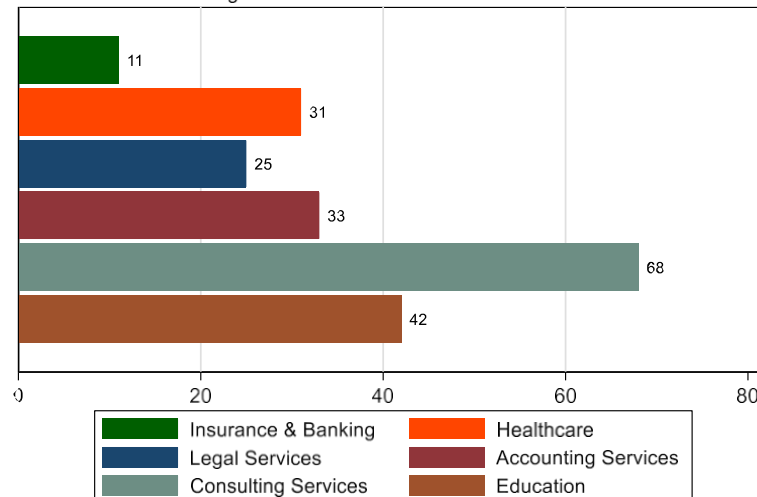
Indigenous Business: Retail Services



En outre, les services professionnels, y compris le service-conseil, l'enseignement et la comptabilité, sont des secteurs privilégiés pour les entreprises autochtones, comme l'illustre le tableau 2.10e.

Tableau 2.10e : Entreprises de services professionnels

Indigenous Business: Professional Services

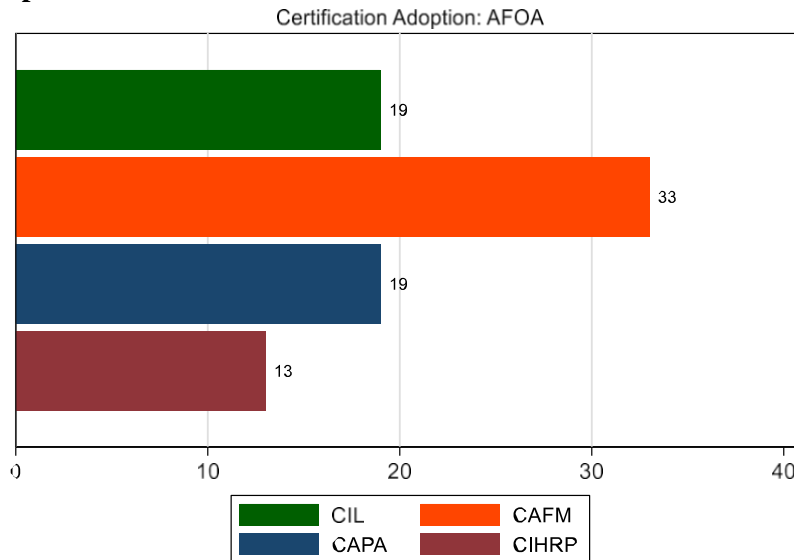


2.11 Adoption des certifications

Sur les marchés concurrentiels, les certifications peuvent aider les entreprises à mettre en valeur leurs compétences lorsqu'elles répondent à des appels d'offres pour des contrats privés et publics. Nous avons demandé aux répondants à l'enquête si les entreprises de leur communauté avaient adopté des certifications. Les tableaux 2.11a à 2.11d donnent un aperçu des certifications adoptées par les répondants. Dans l'ensemble, l'adoption des certifications est relativement faible. Selon les répondants, les certifications les plus importantes sont les suivantes.

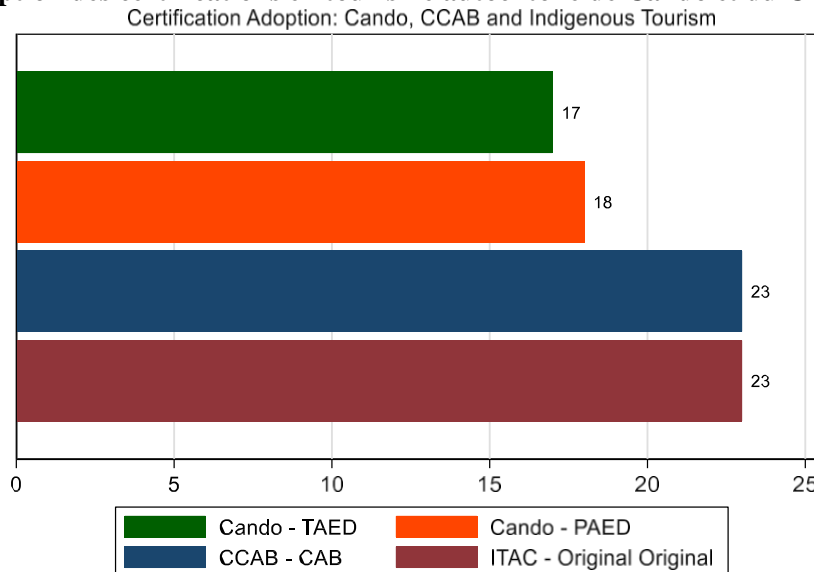
Les taux d'adoption comprennent le certificat de gestionnaire financier autochtone certifié (CGFA) de l'AFOA (Aboriginal Financial Officers Association of Canada), les certificats de technicien de développement économique autochtone (TDEA) et de professionnel de développement économique autochtone (PDEA) de Cando, le certificat de système de gestion financière du FMB (First Nations Financial Management Board) et la certification professionnelle en gestion des terres (PLMCP) de la NALMA (National Aboriginal Lands Managers Association).

Tableau 2.11a : Adoption des certifications de l'AFOA



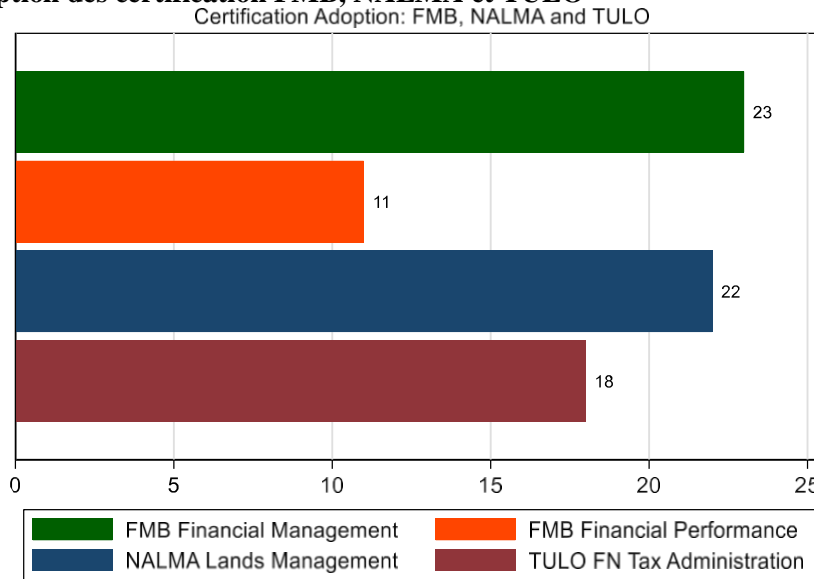
AFOA: Certified Indigenous Leadership (CIL)
 AFOA: Certified Aboriginal Financial Manager (CAFM)
 AFOA: Certified Aboriginal Professional Administrator (CAPA)
 AFOA: Certified Indigenous Human Resources Professional (CIHRP)

Tableau 2.11b : Adoption des certifications en tourisme autochtone de Cando et du CCAB



Cando : Certificat de technicien en développement économique autochtone (TDEA)
 Cando : Certificat de professionnel en développement économique autochtone (PDEA)
 CCAB : Entreprise autochtone certifiée (CAB)
 Association canadienne du tourisme autochtone (ACTI) : Original

Tableau 2.11c : Adoption des certification FMB, NALMA et TULO



FMB : Certificat de système de gestion financière

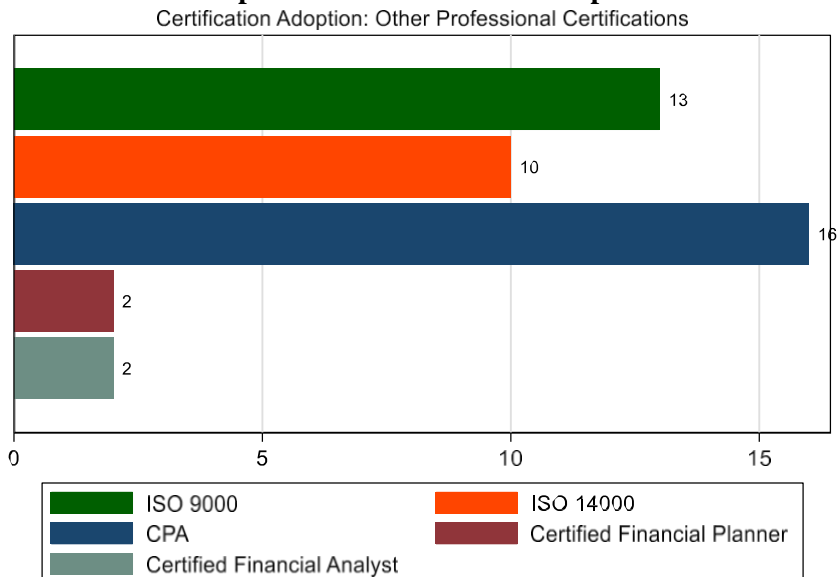
FMB : Certificat de performance financière

NALMA : Certification professionnelle en gestion foncière (PLMCP)

TULO : Certificat en administration fiscale des Premières Nations

En ce qui concerne les autres certifications professionnelles (voir tableau 2.11d), seule la certification Comptable professionnel agréé (CPA) a été adoptée par plus de 15 personnes.

Tableau 2.11d : Adoption d'autres certifications professionnelles



ISO : Certification de la qualité ISO 9 000



ISO : Certification de gestion environnementale ISO 14 000

CPA Canada : Comptable professionnel agréé (CPA)

PF Canada : Planificateur financier

CFA Institute : Analyste financier agréé (CFA)

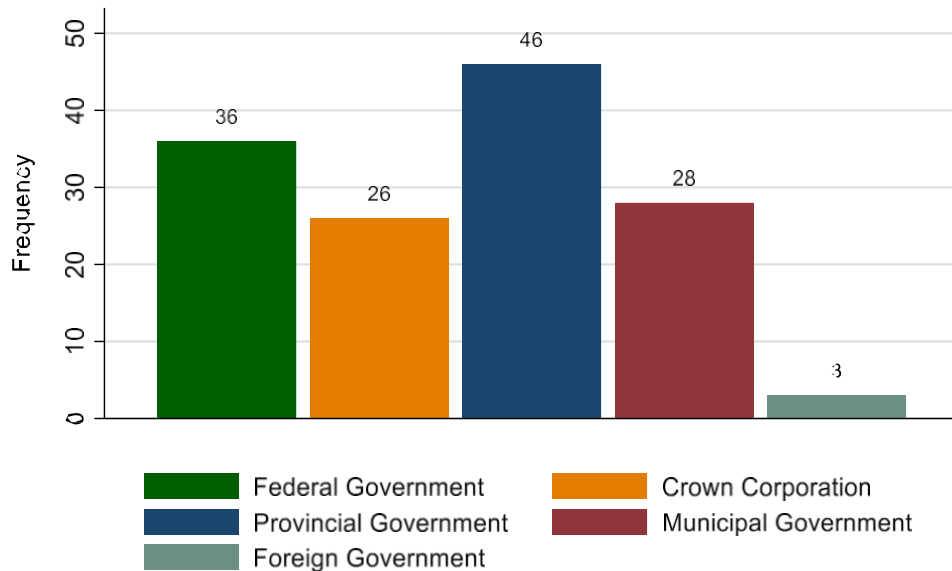
Les résultats de cette section de l'enquête fournissent des informations précieuses sur les caractéristiques économiques et commerciales des chefs d'entreprise autochtones interrogés et sur les aides communautaires disponibles. Ils révèlent un engagement fort en faveur de la croissance économique au sein de ces communautés. Cependant, il existe des disparités dans l'accès à certains services essentiels, tels que le soutien en capital et en fonds propres, les bourses d'études et les conseils financiers, ce qui peut entraver le développement économique. Cette enquête met en évidence la nécessité de déployer des efforts ciblés afin d'élargir l'accès à la technologie et aux aides à l'assurance dans toutes les communautés autochtones.

Section 3 : Expériences en matière d’approvisionnement

Cette section examine les expériences des répondants en matière d’approvisionnement. Le tableau 3.1 présente le type de contrats publics en approvisionnement auxquels les répondants (N=163) ont participé. Par ordre décroissant, les types de contrats publics en approvisionnement sont les suivants :

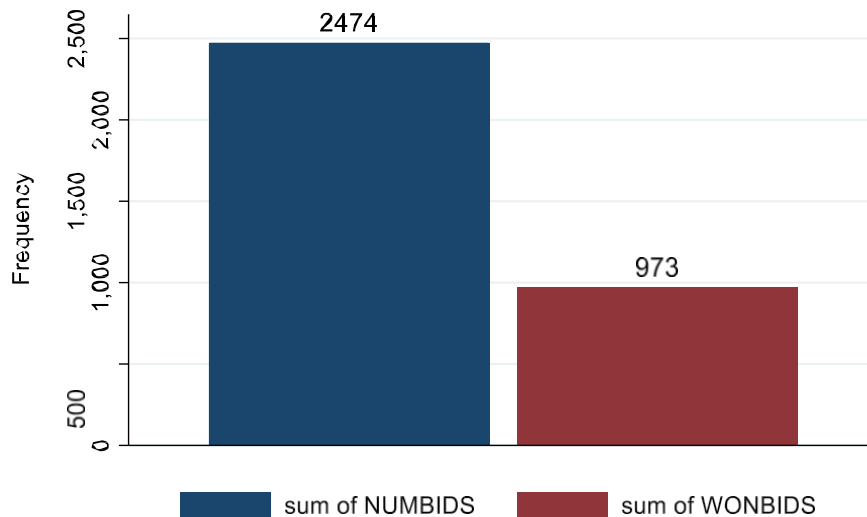
1. Provincial
2. Fédéral
3. Municipal
4. Société d’État
5. Étranger

Figure 3.1 : Avez-vous déjà soumissionné, seul ou conjointement avec une autre organisation, pour un contrat de...
Public Procurement Distribution



S Les répondants à l'enquête ont été interrogés sur leur taux de participation et de réussite aux appels d'offres au cours des cinq dernières années. Sur les 163 répondants, 90 ont fourni des informations sur les appels d'offres soumis, tandis que 84 ont révélé le nombre d'appels d'offres qu'ils avaient remportés.

Tableau 3,2 : Nombre d'appels d'offres soumis et remportés au cours des 5 dernières années
Number of Bids and Won Bids

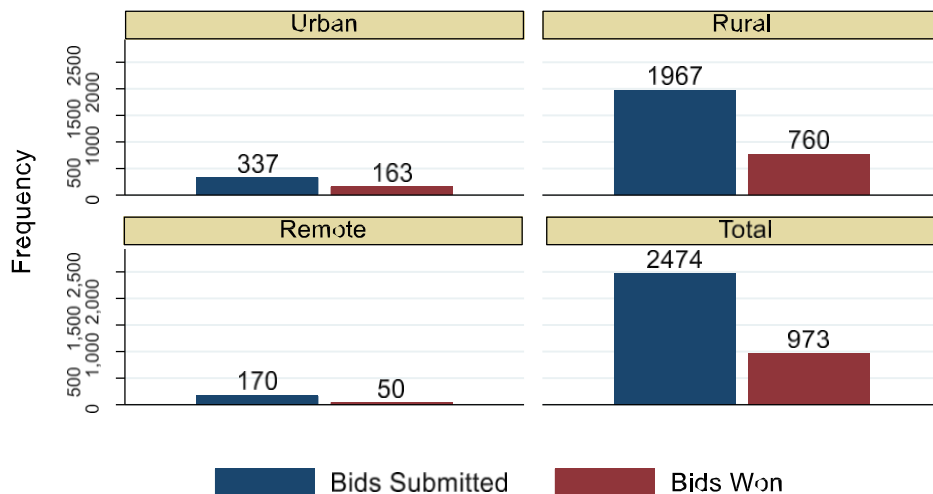


Comme le montre Le tableau 3.2, les répondants ont soumis collectivement 2 474 offres, dont 973 ont été retenues, soit un taux de réussite de 39 %.

Afin d'étudier les variations potentielles des taux de réussite entre les différents types de communautés, les offres soumises et les offres retenues ont été classées en communautés urbaines, rurales et éloignées. Le tableau 3.3 illustre ces résultats, révélant des disparités entre les types de communautés. Les communautés urbaines ont enregistré un taux de réussite de 48,4 % (163/337), les communautés rurales un taux de 38,6 % (760/1967) et les communautés éloignées un taux de 29,4 % (50/170).

Tableau 3.3 : Nombre d'appels d'offres soumis et remportés au cours des 5 dernières années par communauté

Number of Bids and Won Bids by Community Type

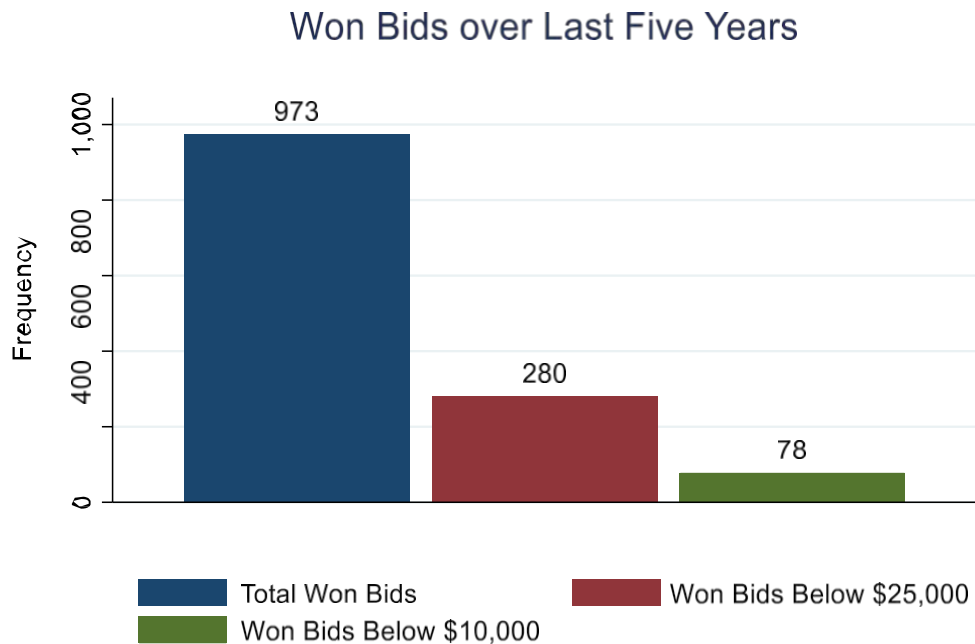


Graphs by COMTYPE

L'un des facteurs pouvant contribuer au taux de réussite plus élevé dans les zones urbaines est l'accès plus large aux conseils financiers et au soutien à l'entrepreneuriat/au démarrage, tel qu'identifié dans notre enquête, par rapport aux communautés rurales et éloignées.

Pour évaluer les caractéristiques des offres retenues, les répondants ont été interrogés sur le nombre de contrats remportés d'une valeur inférieure à 25 000 \$ et à 10 000 \$, ainsi que sur la valeur totale estimée des contrats qu'ils ont reçus au cours des cinq dernières années.

F Tableau 3.4 : appels d'offres remportés au cours des cinq dernières années



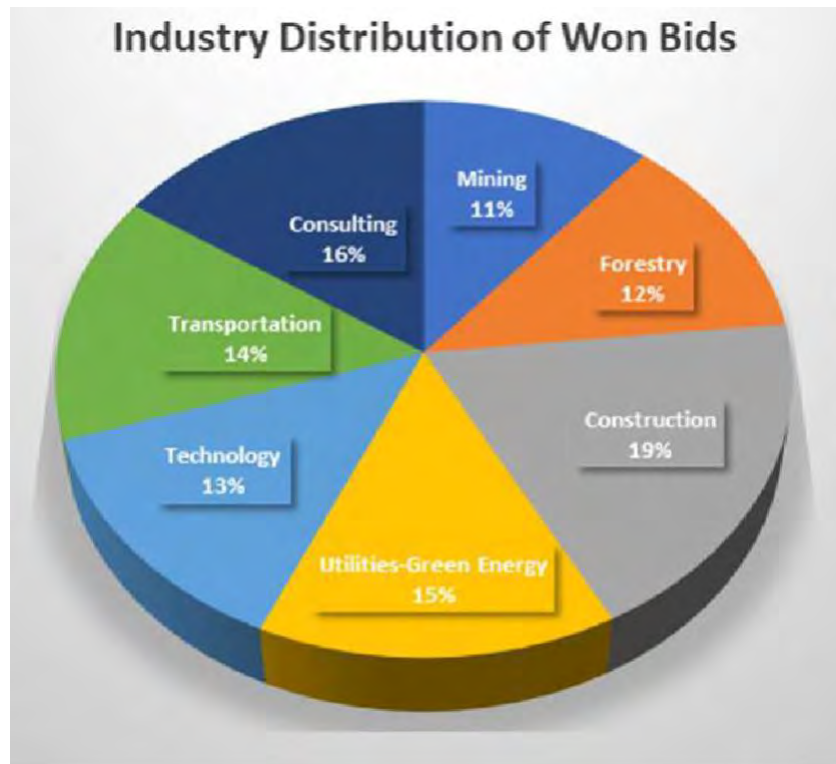
Au cours des cinq dernières années, les répondants à l'enquête (n=84) ont indiqué que 71,2 % (693/973) des appels d'offres remportés étaient d'une somme supérieure à 25 000 \$; 28,8 % (280/973) des appels d'offres remportés étaient d'une somme inférieure à 25 000 \$ et 8,02 % (78/973) des appels d'offres remportés étaient d'une somme inférieure à 10 000 \$.

En ce qui concerne la valeur totale approximative des contrats reçus au cours des cinq dernières années, la fourchette de prix des appels d'offres remportés s'étend de 6 500 à 250 millions de dollars. Cela signifie que nous avons quelques superstars régionales dans les communautés rurales.

Afin d'identifier les secteurs d'activité représentés par les contrats remportés en approvisionnement, les répondants ont été invités à préciser les secteurs d'activité de leurs offres retenues. Le tableau 3.5 présente les secteurs d'activité ayant remporté au moins 10 appels d'offres. Les secteurs d'activité comptant au moins 10 offres retenues sont les suivants :

1. la construction
2. le service-conseil
3. les transports
4. les services publics – énergies vertes
5. les technologies
6. la sylviculture
7. l'exploitation minière

Tableau 3.5. Secteurs industriels représentant plus de 10 contrats en approvisionnement



Afin de mieux comprendre les facteurs qui contribuent à l'obtention de contrats, les personnes interrogées ont été invitées à identifier les éléments qui, selon elles, ont permis de remporter les appels d'offres. Ces informations précieuses permettent non seulement d'éclairer les stratégies employées par les entreprises autochtones prospères, mais aussi de fournir des conseils utiles aux futurs participants aux contrats en approvisionnement.

Les personnes interrogées ont identifié plusieurs facteurs clés qui leur ont permis de remporter des contrats en approvisionnement. Par ordre d'importance, ces facteurs sont les suivants (voir tableau 3.6) :

1. Le fait d'être une entreprise autochtone
2. Offrir des produits ou des services de haute qualité
3. Prix compétitifs
4. Connaissance du territoire
5. Application des connaissances traditionnelles
6. Connaissance des risques liés à leurs offres
7. Formation culturelle

Tableau 3.6 : Facteurs de succès des contrats gagnants



Les personnes interrogées ont souligné que plusieurs facteurs étaient essentiels à la réussite de leurs entreprises autochtones. Il s'agit notamment de la valeur des connaissances traditionnelles, de l'importance de la réconciliation, de la compréhension et de la connaissance approfondies de l'environnement naturel et de leur territoire, de la résilience, de la créativité et de la force de leurs liens de parenté. Ils considèrent ces éléments comme très importants, voire extrêmement importants pour leur réussite.

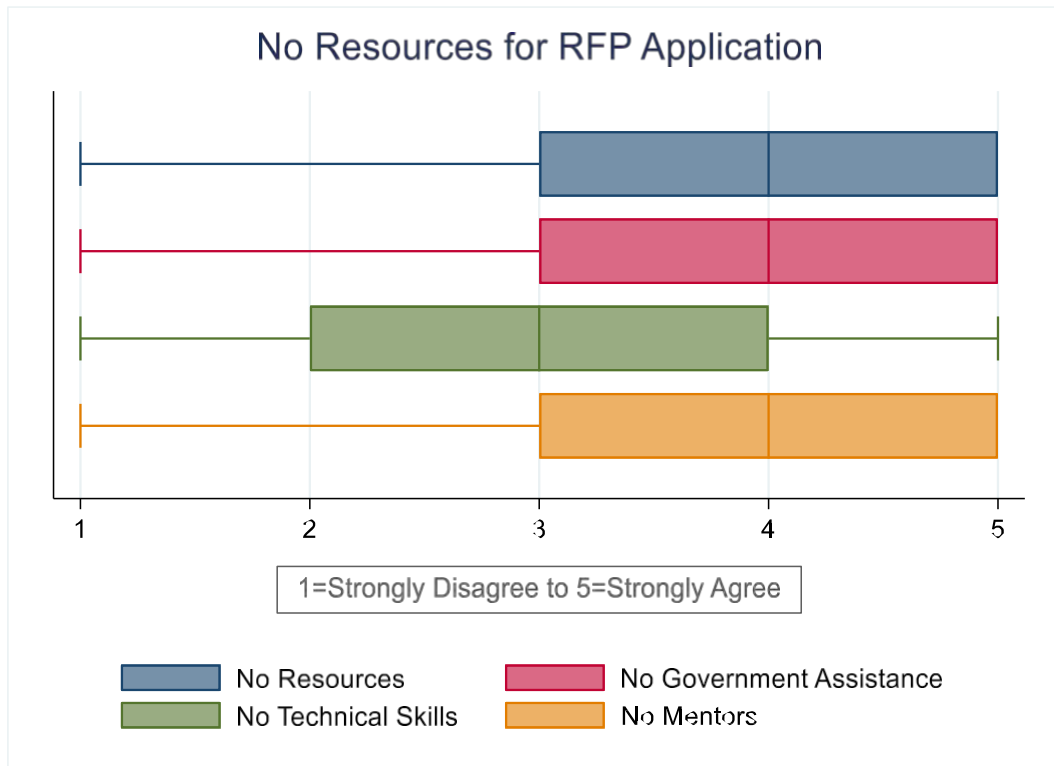
Obstacles à la participation aux contrats en approvisionnement

Malgré les atouts des entreprises autochtones, des difficultés subsistent en matière d'approvisionnement. En témoigne le fait que 61 % des appels d'offres n'ont pas été retenus. Dans cette section, nous examinons les facteurs qui ont contribué à ce résultat.

Dans notre enquête, nous avons demandé dans quelle mesure les répondants étaient d'accord ou non avec une série d'affirmations concernant les obstacles à l'accès aux contrats publics (fédéraux, provinciaux et municipaux). La plupart des répondants ont déclaré qu'il était trop difficile de remporter des contrats publics. Les résultats révèlent deux défis majeurs. Tout d'abord, les répondants s'accordent à dire que le manque de ressources constitue un obstacle à leur participation au processus d'appel d'offres. Deuxièmement, les répondants ont identifié les problèmes liés aux spécifications des appels d'offres comme un autre obstacle majeur. Ces deux facteurs combinés indiquent qu'il existe à la fois des contraintes de ressources et des difficultés procédurales qui entravent l'accès des entreprises autochtones aux contrats en approvisionnement.

Les répondants à l'enquête ont identifié une série d'obstacles rencontrés lorsqu'ils tentent d'accéder aux contrats publics en approvisionnement, comme le montre le tableau 3.8a.

Tableau 3.8a : Obstacles à la participation aux contrats publics en approvisionnement – Manque de ressources



Les personnes interrogées ont fortement indiqué qu'elles étaient confrontées à des défis en termes de disponibilité des ressources, de compétences techniques et de mentorat. Souvent, les participants ne disposaient pas des ressources et des capacités nécessaires pour postuler à ces contrats et étaient confrontés à une pénurie de compétences techniques essentielles pour le processus de candidature. En outre, nombre d'entre eux ont signalé l'absence de mentors pour les guider tout au long du processus de conclusion de contrats en approvisionnement, ainsi que le manque de réseaux d'assistance gouvernementale, ce qui aggrave les difficultés rencontrées par les entreprises autochtones pour accéder aux opportunités de contrats publics en approvisionnement.

Dans le tableau 3.8b, les personnes interrogées ont mis en évidence plusieurs contraintes spécifiques liées aux spécifications de l'appel d'offres qui ont entravé leur capacité à postuler avec succès aux contrats en approvisionnement.

Tableau 3.8b : Obstacles à la participation aux contrats publics en approvisionnement – Questions relatives aux spécifications de l'appel d'offres



Les principaux problèmes identifiés sont l'assurance, l'expérience et la taille du contrat. De nombreux répondants ont indiqué qu'ils ne disposaient pas de l'assurance requise pour soumissionner à de tels contrats, ce qui a ajouté un niveau de complexité supplémentaire au processus de candidature. En outre, l'expérience requise par les appels d'offres gouvernementaux a constitué un obstacle important pour certains répondants, car ils ne possédaient souvent pas les qualifications décrites dans les spécifications. Enfin, la taille même des contrats publics en approvisionnement a été citée comme un obstacle considérable, de nombreux répondants estimant que les contrats étaient trop importants pour qu'ils puissent les décrocher.

La section 3 de l'enquête révèle une variété d'expériences, d'opportunités et de défis auxquels sont confrontées les entreprises autochtones en matière d'approvisionnement. Si les contrats publics provinciaux et fédéraux en approvisionnement sont les plus fréquemment obtenus, nous constatons des disparités dans les taux de réussite entre les types de communautés, les zones urbaines affichant le taux de réussite le plus élevé. L'analyse de la valeur des offres montre qu'une proportion considérable des contrats remportés sont d'une valeur supérieure à 25 000 dollars, et que divers secteurs sont représentés dans les offres retenues, notamment la construction et le service-conseil. Des facteurs tels que la propriété autochtone, l'offre de produits ou de services de haute qualité, des prix compétitifs et la connaissance du territoire sont perçus comme contribuant à la réussite en approvisionnement. Pourtant, les entreprises autochtones se heurtent à des obstacles dans l'accès aux contrats en approvisionnement, notamment en ce qui concerne les contraintes de ressources, les compétences techniques et le mentorat. D'autres contraintes importantes sont liées aux spécifications des appels d'offres, notamment en matière d'assurances, d'expérience et de taille des contrats. L'enquête met en évidence les domaines dans lesquels les entreprises autochtones pourraient bénéficier d'un soutien et d'un développement supplémentaires afin de faciliter leur participation aux contrats publics en approvisionnement.

Conclusions

Les résultats de l'enquête illustrent les possibilités uniques offertes par l'exigence du gouvernement fédéral d'attribuer un minimum de 5 % de la valeur totale des contrats aux entreprises autochtones. Toutefois, les résultats mettent également en évidence plusieurs défis majeurs qui doivent être relevés pour exploiter pleinement ce potentiel.

Notre enquête sur les types de contrats publics en approvisionnement attribués aux entreprises autochtones, leur valeur, ainsi que les succès et les obstacles rencontrés au cours des processus d'appel d'offres et d'adjudication, révèle un écart important entre les capacités existantes des entreprises autochtones et les exigences de la signature de contrats publics autochtones en approvisionnement.

Pour combler ce fossé, il est nécessaire de mettre en place des politiques et des initiatives gouvernementales spécifiquement conçues pour aligner les capacités des entreprises autochtones sur les exigences des contrats publics autochtones en approvisionnement. Des interventions ciblées sont essentielles pour aider les entreprises autochtones à se positionner efficacement dans les processus d'obtention de contrats en approvisionnement.

En outre, nos résultats soulignent l'importance de faciliter l'échange de connaissances entre les entreprises autochtones impliquées dans les approvisionnements. Le partage des expériences et de l'expertise peut permettre à ces entreprises de s'orienter dans les complexités des processus de conclusion de contrats et de développer les compétences et les capacités nécessaires à une participation efficace.

Enfin, l'un des principaux enseignements de notre enquête demeure la nécessité d'améliorer l'information et la coordination dans le domaine de l'approvisionnement. Les entreprises autochtones doivent avoir accès à des informations précises et opportunes sur les possibilités de contrats publics à venir, et bénéficier d'un soutien pour élaborer des stratégies de préparation et d'élargissement de contrats en approvisionnement.

Les possibilités offertes par la politique du gouvernement fédéral en matière d'approvisionnement pour les Autochtones sont considérables, mais une action concertée est indispensable pour que les entreprises autochtones puissent les saisir avec succès. En relevant les défis identifiés dans cette enquête, nous pouvons créer un environnement favorable à la croissance et à la réussite des entreprises autochtones dans le domaine de l'approvisionnement.

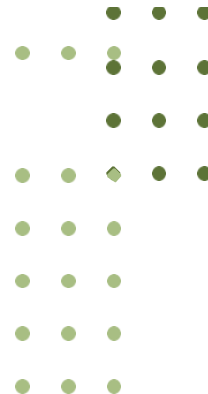
Les résultats de l'enquête 2023 sur les contrats publics autochtones en approvisionnement ont permis d'élaborer une feuille de route pour la réussite. Ce précieux retour d'information alimente les appels à l'action suivants.

Appels à l'action

1. **Renforcer les capacités des entreprises autochtones :** Les agences gouvernementales à tous les niveaux devraient élaborer et mettre en œuvre des politiques et des initiatives ciblées afin d'aligner les capacités des entreprises autochtones sur les exigences en matière d'approvisionnement. Il pourrait s'agir de fournir un soutien financier, une formation technique et des programmes de mentorat pour aider les entreprises autochtones à développer les compétences et les ressources nécessaires pour participer efficacement aux opportunités de contrats publics.
2. **Faciliter l'échange de connaissances :** Créer une plateforme où les entreprises autochtones impliquées dans les contrats publics en approvisionnement peuvent partager leurs expériences et leurs meilleures pratiques. Cela peut se faire par le biais d'initiatives d'engagement communautaire, d'ateliers et de forums en ligne. Faciliter l'échange de connaissances aidera les entreprises autochtones à apprendre les unes des autres, à améliorer leurs processus d'appel d'offres et à surmonter les défis communs.
3. **Fournir en temps utile des informations sur les possibilités en approvisionnement :** Les agences gouvernementales et les responsables de l'approvisionnement doivent fournir aux entreprises autochtones des informations précises et en temps voulu sur les possibilités de contrats à venir. Pour ce faire, ils peuvent créer un portail en ligne qui répertorie les contrats disponibles et permet aux entreprises de s'inscrire pour recevoir des notifications sur les nouvelles opportunités.
4. **Modifier les spécifications des appels d'offres :** Les responsables des contrats publics en approvisionnement devraient envisager de réviser les spécifications des appels d'offres pour les rendre plus accessibles aux entreprises autochtones. Il peut s'agir de réduire les exigences en matière d'assurances ou de niveau d'expérience ou encore de diviser les contrats importants en contrats plus petits et plus faciles à gérer pour les entreprises autochtones.
5. **Élaborer des lignes directrices sur la politique d'obtention de contrats autochtones en approvisionnement :** Les agences gouvernementales doivent élaborer des lignes directrices claires et facilement accessibles sur la politique d'obtention de contrats publics autochtones à l'intention des responsables des achats. Ces lignes directrices doivent fournir des instructions explicites sur la manière d'inclure les entreprises autochtones dans les processus de contrats en approvisionnement afin de garantir une distribution équitable des opportunités contractuelles.
6. **Fournir une formation et une assistance technique :** Les entreprises autochtones citent souvent le manque de compétences techniques et de mentorat comme des obstacles importants à l'accès aux contrats publics. Les agences gouvernementales devraient s'associer à des organisations autochtones et à des groupes de développement commercial pour proposer des programmes de formation et une assistance technique aux entrepreneurs autochtones désireux de participer aux activités en approvisionnement.
7. **Suivre et contrôler les progrès :** Les agences gouvernementales doivent régulièrement suivre et contrôler les progrès de mise en œuvre de la politique d'approvisionnement autochtone. Il s'agit notamment d'établir des mesures de performance claires et de procéder à des évaluations régulières afin de déterminer l'impact des politiques et des initiatives sur l'augmentation de la participation des entreprises autochtones aux activités d'obtention de contrats en approvisionnement.
8. En conclusion, relever les défis identifiés dans cette enquête nécessite des efforts collectifs de la part de toutes les parties prenantes, y compris les agences gouvernementales, les responsables des contrats publics et les entreprises autochtones. En travaillant ensemble, nous pouvons créer un environnement favorable à la croissance et à la réussite des entreprises autochtones dans les contrats publics en approvisionnement, en veillant à ce que les avantages des offres en approvisionnement soient équitablement réparties entre les communautés autochtones.

TRANSFORMER L'APPROVISIONNEMENT AUTOCHTONE

Enquête 2023 de Cando



IRENE HENRIQUES
YORK UNIVERSITY

RICK COLBOURNE
CARLETON UNIVERSITY

D'ARCY O'FARRELL
CARLETON UNIVERSIT

ANA MARIA PEREDO
UNIVERSITÉ D'OTTAWA

ROBERT ANDERSON
UNIVERSITY OF REGINA

