

# Processus d'évaluation des fournisseurs de développement du potentiel

Le 4 mai 2025

# FHMPN

FONDS POUR LES HABITATIONS DU MARCHÉ  
DES PREMIÈRES NATIONS

---

## Processus d'évaluation des fournisseurs de DP

### Table des matières

1.0 Introduction .....	2
2.0 Aperçu .....	2
3.0 Activités admissibles .....	4
4.0 Critères d'évaluation .....	5
5.0 Relations avec les fournisseurs .....	7
6.0 Information sur la soumission .....	8

---

## 1.0 Introduction

---

Le présent document vise à orienter les fournisseurs potentiels de développement du potentiel qui pourraient être intéressés à travailler avec le Fonds pour les habitations du marché des Premières Nations (le « Fonds ») et les plus de 260 communautés des Premières Nations avec lesquelles nous sommes partenaires partout au Canada.

Le Fonds fait appel à des ressources externes en développement du potentiel provenant de diverses disciplines, spécialisations et régions du Canada afin d'appuyer la prestation de son Programme de développement du potentiel dans les communautés des Premières Nations que nous desservons. Plus précisément, le Fonds met l'accent sur l'augmentation des possibilités d'accession à la propriété dans les réserves.

Afin d'être retenues par le Fonds, toutes les firmes de consultation ou entreprises individuelles doivent suivre notre processus d'évaluation. L'objectif de ce processus est de veiller à ce que les noms des fournisseurs de développement du potentiel que nous présentons à nos clients des Premières Nations possèdent l'expérience et les compétences nécessaires pour fournir un travail et des services de qualité répondant aux attentes de nos clients des Premières Nations et du Fonds.

Nous espérons que ce document vous permettra de mieux comprendre et apprécier le travail que nous accomplissons ; les services que nous recherchons ; la nature de la relation entre le fournisseur de développement du potentiel, la Première Nation et le Fonds ; ainsi que les directives nécessaires pour préparer votre soumission dans le cadre du processus d'évaluation.

---

## 2.0 Aperçu

---

### **Notre mandat**

Le mandat du Fonds est de faciliter l'accès au financement pour le logement financé par emprunt dans les communautés des Premières Nations. Le Fonds contribue à renforcer les capacités des communautés des Premières Nations afin de soutenir et maintenir des programmes de logement financés par emprunt, contribuant ainsi au bien-être social et aux améliorations civiques des communautés des Premières Nations et de leurs résidents.

L'objectif global est de favoriser un système dans lequel les résidents des Premières Nations disposent des mêmes possibilités en matière de logement sur des terres détenues collectivement — qu'il s'agisse de réserves, de terres visées par un règlement ou de terres mises de côté — que les Canadiens vivant dans les collectivités environnantes.

### **Notre vision**

Nous sommes déterminés à renforcer la capacité des Premières Nations en matière de logement et à faire progresser l'accession à la propriété dans les réserves. Notre vision est la suivante :  
*La prospérité des Premières Nations grâce à l'accession à la propriété.*

### **Nos valeurs**

Notre approche valorise et intègre les valeurs traditionnelles uniques et les structures de gouvernance propres à chacune des communautés que nous desservons. Les valeurs du Fonds sont les sept enseignements sacrés :

Amour | Humilité | Respect | Courage | Honnêteté | Sagesse | Vérité

### **Services essentiels**

Le Fonds est une organisation unique qui dispose d'outils visant à accroître l'offre de logements dans les communautés des Premières Nations. Nous travaillons actuellement en partenariat avec les communautés des Premières Nations de deux façons, par l'entremise de programmes existants de rehaussement du crédit et de développement du potentiel.

- **AMÉLIORATION DES MODALITÉS DE CRÉDIT**

Le Fonds aide les communautés des Premières Nations partout au Canada à se préparer au logement financé par emprunt et à attirer et obtenir du financement privé pour des prêts au logement (offerts par des prêteurs nationaux et régionaux participants) selon les meilleures modalités et conditions possibles, afin de soutenir la construction de nouvelles habitations, les rénovations domiciliaires et la création de logements locatifs au prix du marché.

Le Fonds fournit une forme alternative de garantie pour les prêts au logement consentis dans les réserves, sur les terres mises de côté et sur les terres visées par un règlement, lorsque cela est approprié, par l'entremise du rehaussement du crédit.

Le soutien offert par le Fonds, combiné aux garanties fournies par les Premières Nations, attire les prêteurs en compensant certains enjeux liés aux garanties tout en préservant le caractère collectif des terres. Ainsi, les Premières Nations disposent d'un plus grand pouvoir de négociation afin d'obtenir des modalités et conditions de financement avantageuses, notamment des taux d'intérêt favorables, des caractéristiques de prêt adaptées, des ententes de partage des risques, une réduction des frais d'accès aux programmes de prêts, et des arrangements administratifs avantageux.

Le Fonds conclut des contrats avec des consultants spécialisés en programmes afin qu'ils travaillent étroitement avec les Premières Nations admissibles pour élaborer et mettre en œuvre le programme de rehaussement du crédit dans leur communauté.

De nombreuses institutions financières nationales et régionales collaborent avec le Fonds par l'entremise de la Facilité de rehaussement du crédit. Ces partenariats favorisent les possibilités, particulièrement dans les régions géographiques moins bien desservies, pour permettre aux Premières Nations d'établir de nouvelles relations avec une institution financière afin que leurs citoyens puissent accéder au financement nécessaire pour acheter, construire ou rénover une maison dans leur communauté.

- **PROGRAMME DE DÉVELOPPEMENT DU POTENTIEL**

Grâce au Programme de développement du potentiel du Fonds, financé par les revenus de placement, nous favorisons l'accès à de la formation et à des ressources-conseils spécialisées afin d'appuyer les initiatives visant à développer, accroître et maintenir le logement financé par emprunt dans les communautés des Premières Nations.

L'identification des besoins en matière de développement du potentiel est adaptée à chaque Première Nation. Les ressources-conseils et le personnel assigné travaillent en étroite collaboration afin d'appuyer la planification et la mise en œuvre du programme de développement du potentiel du Fonds dans les communautés.

Notre Programme de développement du potentiel met constamment l'accent sur les exigences nécessaires au lancement réussi et à la viabilité à long terme des programmes de logements financés par des prêts. Le financement du développement du potentiel permet aux Premières Nations d'élargir leurs programmes existants d'accession à la propriété, d'en développer de nouveaux, de gérer le logement comme une entreprise, d'améliorer leur capacité à répondre à la demande communautaire, et de former leur personnel dans différents domaines afin de soutenir ces initiatives.

### 3.0 Activités admissibles

---

Les activités actuelles de renforcement du potentiel soutenues par le Fonds doivent viser à créer les capacités nécessaires au sein des communautés des Premières Nations pour soutenir et maintenir l'accession à la propriété ; permettre aux Premières Nations de garantir des prêts de façon sécuritaire grâce à des pratiques rigoureuses de gestion financière et de reddition de comptes ; faciliter les initiatives liées à l'aménagement du territoire favorables au logement financé par emprunt ; et offrir des occasions de mobilisation et d'éducation communautaires en matière d'accession à la propriété et de sujets connexes.

La liste suivante comprend notamment, sans s'y limiter, des exemples d'activités actuellement soutenues par le Fonds.

#### **Logement**

- Politique d'accession à la propriété, politiques de logement et ententes juridiques
- Examens juridiques des politiques de logement
- Gouvernance du logement et structure d'autorité
- Stratégie de logement
- Normes en matière de logement
- Évaluations de l'état des logements et évaluations immobilières pour le logement de marché
- Gestion de l'inventaire des logements
- Examens de l'évaluation des opérations de logement
- Planification communautaire et stratégies
- Gestion des arriérés
- Formation des comités du logement et élaboration de mandats
- Formation, perfectionnement et certification du personnel et des dirigeants

#### **Terres**

- Plan d'utilisation des terres
- Levés des lots destinés à l'accession à la propriété
- Lois, règlements administratifs, codes, politiques et textes législatifs (p. ex. RGTP)
- Régime foncier et attribution des terres

- 
- Plans et politiques environnementales
  - Système d'enregistrement des terres

#### **Éducation et mobilisation communautaires**

- Littératie financière et finances personnelles
- Prêts hypothécaires et relations avec les institutions financières
- Accession à la propriété
- Achat et vente de propriétés
- Rénovation résidentielle
- Entretien et réparation des habitations
- Testaments et successions
- Sondages auprès des membres (intérêt et demande en matière d'accession à la propriété)

## 4.0 Critères d'évaluation

---

### **Exigences générales**

Tous les fournisseurs potentiels de développement du potentiel (FDP) doivent suivre ce processus d'évaluation afin de déterminer leur admissibilité à répondre aux besoins en développement du potentiel des communautés des Premières Nations qui travaillent avec le Fonds. Le programme de développement du potentiel est accessible à toutes les Premières Nations partenaires du Fonds.

Le processus d'évaluation du Fonds repose sur les critères ci-dessous afin de garantir que tous les FDP sont évalués de manière équitable et uniforme, et que les Premières Nations reçoivent des travaux et des services de qualité de la part des fournisseurs approuvés.

#### **Une orientation vers les Premières Nations**

- Expérience directe de travail auprès des communautés des Premières Nations
- Connaissance, des contextes, politiques, structures de gouvernance et protocoles des Premières Nations
- Capacité d'adaptation aux réalités propres à chaque communauté

#### **Compétences et qualifications**

- Expertise démontrée dans le domaine de services offert à l'appui de l'accession à la propriété
- Titre professionnel, certification ou accréditation pertinente
- Compétences en gestion de projets et en budgétisation

#### **Expérience**

- Au moins trois (3) ans d'expérience dans les services offerts
- Travaux de qualité démontrés et solides références auprès des Premières Nations
- Capacité à produire des présentations claires et des documents bien rédigés à l'intention des chefs et conseils, au personnel, aux membres de la communauté et au Fonds
- Capacité d'obtenir des résultats et de produire des livrables de qualité.

## Exigences obligatoires

Cette section décrit les exigences obligatoires que les fournisseurs potentiels doivent soumettre afin que leur proposition soit évaluée en vue de devenir un fournisseur approuvé du Fonds.

### Environnement, responsabilité sociale et gouvernance (ESG)

Le Fonds s'attend à ce que tous les fournisseurs de développement du potentiel adhèrent à notre engagement en matière d'environnement, de responsabilité sociale et de gouvernance (ESG) dans leurs interactions avec le Fonds et nos partenaires des Premières Nations. Le Fonds considère et interprète les termes « ESG », « développement durable » et « durabilité » comme étant interchangeables. Depuis des temps immémoriaux, les peuples autochtones du Canada pratiquent, transmettent et célèbrent la durabilité. Aujourd'hui, nous reconnaissons que l'ESG est un terme utilisé pour formaliser les pratiques commerciales durables et la responsabilité organisationnelle. Afin de réaliser la vision globale du Fonds, notre politique ESG reflète l'engagement du Fonds en faveur d'opérations et d'un développement qui répondent aux besoins du présent sans compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs.

### Services proposés

- Résumé de l'entreprise comprenant sa dénomination sociale complète, la nature de ses activités, année de fondation et les régions géographiques où elle offre ses services.
- Liste détaillée des services proposés et description précise des services offerts, y compris la manière dont ils soutiennent ou augmentent les possibilités d'accès à la propriété dans les réserves.

### Membres de l'équipe

Pour chaque membre de l'équipe proposé, veuillez fournir :

- Nom, poste ou titre, taux journalier ou horaire, et services pour lesquels la personne est qualifiée.
- Curriculum vitæ détaillé, biographie ou profil comprenant l'expérience pertinente liée aux services offerts, les qualifications et les compétences (formation, accréditations, affiliations professionnelles, adhésions et autres formations pertinentes).

### Références

- Trois (3) références sont requises, de préférence provenant de trois gouvernements des Premières Nations, pouvant témoigner du travail réalisé par l'organisation, la firme ou le consultant.
- Veuillez fournir le nom de la référence, son titre, le nom de la communauté ou de l'organisation, ses coordonnées (courriel, téléphone et adresse postale), ainsi qu'une brève description de la nature des travaux réalisés.

### Tarifs et dépenses

- Le fournisseur potentiel doit inclure les taux journaliers, taux horaires et tout autre tarif prédéterminé applicable à la prestation des services pour tous les membres de l'équipe.
- Aucun remboursement ne sera accordé pour la préparation des propositions, les travaux déjà réalisés par le fournisseur ou les services déjà contractés entre la Première Nation et le fournisseur.

- Aucun mandat de rétention (retain) n'est offert, et le Fonds ne finance ni ne fournit d'équipement ou d'espace de bureau aux fournisseurs.

**Assurance**

Les fournisseurs doivent accepter de fournir des certificats d'assurance démontrant que la couverture est souscrite auprès d'un assureur autorisé à exercer ses activités au Canada, au moins cinq (5) jours avant la conclusion d'un contrat avec le Fonds. Les exigences relatives à l'assurance responsabilité civile générale commerciale et à l'assurance responsabilité professionnelle/erreurs et omissions sont décrites ci-dessous.

Assurance responsabilité civile générale commerciale (RCGC)

Le fournisseur doit fournir une preuve d'assurance responsabilité civile générale commerciale et maintenir une couverture d'au moins 2 000 000 \$ par sinistre pour les blessures corporelles ou les dommages matériels, y compris la perte d'usage de ces biens. La police doit comprendre les extensions suivantes:

- Responsabilité réciproque comprenant une clause de divisibilité des intérêts
- Responsabilité contractuelle générale
- Préjudice personnel
- Désignation du Fonds d'aide au logement du marché des Premières Nations comme assuré additionnel, lorsque disponible
- Avis écrit de trente (30) jours avant toute annulation adressé au directeur général par courriel à [admin@fnmhf.ca](mailto:admin@fnmhf.ca)
- Assurance automobile pour véhicules non détenus
- Responsabilité de l'employeur (ou confirmation que tous les employés et employés contractuels, le cas échéant, sont couverts par un régime d'indemnisation des travailleurs)
- Couverture de la responsabilité du fournisseur incluant les activités des entrepreneurs indépendants

Assurance responsabilité professionnelle / erreurs et omissions

Le fournisseur doit souscrire et maintenir une assurance responsabilité professionnelle d'un montant minimal de 1 000 000 \$. La police doit prévoir un avis écrit de trente (30) jours avant toute annulation adressé au directeur général par courriel à [admin@fnmhf.ca](mailto:admin@fnmhf.ca). La couverture doit inclure les employés et employés contractuels du fournisseur (s'il y a lieu) à titre d'assurés désignés.

Il incombe exclusivement au fournisseur de déterminer si une couverture d'assurance supplémentaire est nécessaire, en plus des exigences prévues aux présentes, pour sa propre protection ou pour satisfaire à ses obligations contractuelles. Toute assurance additionnelle devra être souscrite et maintenue par le fournisseur à ses propres frais.

## 5.0 Relations avec les fournisseurs

---

Le Fonds est normalement la partie contractante dans la relation entre le Fonds et le fournisseur de développement du potentiel, puisque c'est le Fonds qui assume les coûts des services du consultant. Le

---

fournisseur et la Première Nation collaborent à la réalisation de l'initiative. La Première Nation a des responsabilités envers le fournisseur ainsi qu'envers le Fonds.

**Identification d'un fournisseur**

Lorsqu'une Première Nation est prête à aller de l'avant relativement à une priorité de développement du potentiel qu'elle a identifiée, elle soumet sa demande au Fonds. Le Fonds examine alors sa liste de fournisseurs approuvés et présente différentes options à la Première Nation. Cela peut comprendre l'offre de produits existants déjà élaborés par des fournisseurs approuvés ou l'identification de fournisseurs approuvés capables de réaliser les travaux requis. La Première Nation détermine ensuite quel fournisseur répond le mieux à ses besoins. Dans les cas où une Première Nation souhaite retenir les services d'un fournisseur qui ne figure pas sur notre liste, nous collaborerons avec ce fournisseur afin de l'accompagner dans le processus d'évaluation.

**Proposition de services**

Le Fonds mettra en relation le fournisseur et la personne-ressource désignée par la Première Nation. Le fournisseur discutera du projet proposé avec la Première Nation et élaborera ensuite une proposition de services répondant à ses besoins et jugée acceptable par celle-ci. La proposition sera examinée par le Fonds afin de s'assurer que le plan de travail, les livrables et le budget sont clairement définis, acceptables pour le Fonds et favorisent l'accession à la propriété.

**Ententes et contrats**

Le Fonds et la Première Nation concluront une entente (annexe) afin de confirmer les attentes, engagements et livrables du projet conformément à la proposition de services. Le Fonds et le fournisseur concluront ensuite un contrat type du Fonds, fondé sur cette entente, afin de confirmer les détails du projet.

## 6.0 Information sur la soumission

---

Veillez transmettre votre dossier de candidature par courriel à [admin@fnmhf.ca](mailto:admin@fnmhf.ca) à l'attention de l'analyste principal des affaires.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez consulter notre site Web au [www.fnmhf.ca](http://www.fnmhf.ca).