

[Texte]

we talk with the employers. We do not say, Will you please take this kid because he is on welfare? We say, This kid is on welfare; he used to be an unemployable and now he can increase your profit margin. Seventy per cent of them stay.

The Chairman: I was going to ask you about your methods. Do you do this sort of preparatory training yourself, or are there institutions in this city, in this region, to help you with that? When we were out west we ran into the same problem. A lot of the clientele you are dealing with there are native people, filling up in large numbers—30,000 and 40,000 sometimes—in Winnipeg, Calgary, Edmonton and Regina. They found that before they could really get any value out of retraining programs and training programs they had to give them a basic course in just how to go to school in the morning, how to get up, courses just to overcome their fear of going to a white man's school, or any school at all. Are you doing that kind of preparatory work yourself, or are there institutions to help you with that?

• 1600

Mr. Buttrum: We would do that on an individual basis. We would not even refer a client to another agency. We would not even refer a client to another agency. We would refer him to a person in another agency. We do the work up before anybody goes into a federal or a provincial program; with anything to do with the college, the work-up is done at our place.

The Chairman: Once you have done that, what is the reaction of business and employers to your clients? Are they willing to take a chance with them? Repeat to me what your success rate is in placing some of these people. What percentage actually end up getting jobs and keeping them?

Mr. Buttrum: Seventy per cent of everyone we place is still working five months later. The evaluations—and there have been many—I think indicate that our placement rate is around 27 per cent—27 per cent of everybody who comes through the door gets a job. Seventy per cent of that 27 per cent are still working five months later.

The employers are more than responsive. We have anywhere from 50 to 100 employers who deal exclusively with us now, and probably another 500 or 600 who are simply a phone call away.

We have been here for nine years. It is a credible organization. Again, asking them to take a chance is the wrong approach; it is providing them with a marketable product, with somebody who can do the job, be it as it may. He may have been in an institution, whether a mental or a correctional institution, for five or ten years. Most employers, we have found, are reasonable people, and do not accept the premise that because a person has been crazy, he or she will be crazy forever. Sometimes we have to twist an arm or two, but for the most part people are receptive.

[Traduction]

tâchons de placer un produit vendable. C'est ce que nous faisons quand nous parlons aux employeurs. Nous ne leur disons pas: voulez-vous bien engager ce jeune homme, car c'est un assisté social? Nous disons: ce jeune homme est un assisté social; jusqu'ici il ne pouvait pas trouver d'emploi, mais maintenant il peut vous aider à augmenter votre marge bénéficiaire. Soixante-dix pour cent d'entre eux conservent leur emploi.

Le président: J'allais vous interroger au sujet de vos méthodes. Assurez-vous vous-même ce genre de formation préparatoire ou y a-t-il, à Hamilton ou dans la région, des établissements qui peuvent vous y aider? Quand nous étions dans l'Ouest, nous sommes tombés sur le même problème. Là-bas, une bonne partie de la clientèle dont vous parlez est composée d'autochtones qui se retrouvent en grand nombre—30,000 et parfois 40,000—dans les villes de Winnipeg, Calgary, Edmonton et Regina. On a constaté que pour tirer vraiment parti des programmes de recyclage et de formation il fallait leur donner un cours de base pour leur apprendre simplement à se lever le matin pour aller en classe, à surmonter leurs craintes d'aller dans les écoles des hommes blancs ou n'importe quelle école. Faites-vous ce travail préparatoire vous-même, ou y a-t-il des établissements qui vous aident sur ce plan?

M. Buttrum: Nous le faisons sur une base individuelle. Nous ne renvoyons même pas un client à un autre organisme. Nous l'adressons plutôt à une certaine personne de l'organisme en question. Nous nous chargeons du travail préparatoire avant que qui que ce soit participe à un programme fédéral ou provincial; nous donnons la formation de base nous-mêmes.

Le président: Cela fait, comment les entreprises et les employeurs réagissent-ils vis-à-vis de vos clients? Sont-ils prêts à les prendre à l'essai? Rappelez-moi avec quel pourcentage de succès vous parvenez à placer ces personnes. Quel pourcentage d'entre elles obtiennent un emploi et parviennent à le garder?

M. Buttrum: Soixante-dix pour cent de toutes les personnes que nous plaçons travaillent toujours cinq mois plus tard. D'après les évaluations—et il y en a eu beaucoup—notre taux de placement est d'environ 27 pour cent—27 pour cent de toutes les personnes qui franchissent notre porte obtiennent un emploi. Sur ces 27 pour cent, 70 pour cent travaillent toujours cinq mois plus tard.

Les employeurs réagissent très bien. Nous avons entre une cinquantaine et une centaine d'employeurs qui font affaire exclusivement avec nous et sans doute 500 ou 600 autres que nous pouvons rejoindre grâce à un simple coup de téléphone.

Nous sommes établis depuis neuf ans. Les gens nous font confiance. Encore une fois, on ne doit pas leur demander de prendre un risque; il faut leur offrir un produit vendable, quelqu'un qui peut faire le travail qu'on lui demande de faire. La personne en question a peut-être passé cinq ou dix ans dans un hôpital psychiatrique ou un établissement carcéral. Nous avons constaté que, pour la plupart, les employeurs sont des gens raisonnables qui ne partent pas du principe qu'une personne qui a commis des actes insensés ne reviendra jamais à la raison. Nous devons parfois tordre quelques bras, mais la plupart des gens sont réceptifs.