

Section 6B : Définition de l'achat

6B.090 (2005-12-16) On ne devrait pas spécifier, dans une invitation à soumissionner, un produit sans substitut. Les caractéristiques principales, du point de vue physique ou fonctionnel, et toute autre caractéristique essentielle aux besoins du client doivent être énoncées. Il peut aussi être fait mention des produits réputés être des équivalents de la « marque commerciale », mais avec circonspection, afin de s'assurer qu'il n'y a pas de conflit entre les marques de commerce indiquées et la description fournie.

Dans le cas des achats régis par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) ou par l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC), les spécifications techniques ne doivent ni exiger ni viser une marque de commerce, un nom, un brevet, un dessin ou un type en particulier, une origine et un producteur ou fournisseur spécifique, à moins qu'il ne soit pas possible d'énoncer, de façon précise ou intelligible, les exigences de l'achat, et à condition que, dans un tel cas, une expression comme « ou l'équivalent » apparaisse dans les documents destinés aux soumissionnaires.

Descriptions de l'achat, des normes et des spécifications

6B.096 (1994-06-23) On devrait utiliser les normes ou les spécifications canadiennes reconnues pour l'achat de produits et de services, sauf quand cela n'est pas justifié par le volume ou la nature particulière de ce que l'on achète.

6B.097 (1994-06-23) Lorsqu'il n'existe pas de normes nationales canadiennes, on devrait utiliser, chaque fois que cela est possible, des spécifications canadiennes élaborées par un organisme de normalisation reconnu. Lorsqu'on ne dispose pas de telles spécifications, on devrait utiliser, si elles sont appropriées, des normes ou des spécifications américaines, internationales ou étrangères pertinentes.

6B.098 (1994-06-23) Pour juger de la pertinence de normes ou de spécifications américaines, internationales ou étrangères, l'agent de négociation des contrats devrait consulter le client, et peut faire appel à l'Office des normes générales du Canada (ONGC). Le jugement porté devrait également tenir compte de l'importance donnée aux éléments suivants:

- a) la norme ou spécification tient compte du point de vue canadien;
- b) la probabilité que les produits que l'on trouve au Canada soient conformes à la norme et à la spécification;
- c) la probabilité que la norme ou la spécification fasse une discrimination à l'égard des produits.

6B.099 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats doivent évaluer si les normes, les spécifications (y compris les spécifications élaborées par le client), ou les descriptions d'achat incorporées dans une demande par un client sont pertinentes et applicables.

6B.100 (1994-06-23) Si la demande ne comprend pas une norme, une spécification ou une description d'achat en vigueur que l'agent de négociation des contrats juge appropriée, celui-ci doit recommander au client de modifier sa demande afin de l'y ajouter.

6B.101 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats sont également chargés de déterminer la nécessité d'établir une nouvelle norme, spécification ou description d'achat, si on ne dispose d'aucune de ces dernières pour un produit ou service particulier.

Programmes de listage

6B.105 (1996-01-01) Les programmes de listage sont destinés à accélérer l'achat et à établir, à l'avance et indépendamment de tout achat déterminé, une liste des produits ou des services qui sont conformes aux normes ou spécifications de rendement reconnues.

Normalement, on établit des programmes d'homologation et de listage dans les situations où

- a) les exigences relatives à des essais retarderaient la livraison;
- b) les frais de contrôle d'acceptation seraient prohibitifs;
- c) l'assurance préalable de conformité du produit ou de capacité de production du fournisseur est nécessaire;
- d) des procédures et du matériel d'essai complexes sont nécessaires; et
- e) des produits sont achetés à intervalles réguliers et en grandes quantités.

Avant de négocier un contrat, les agents doivent vérifier auprès des organismes rédacteurs de normes (responsables du listage), si le produit ou le service offert a été approuvé. (Voir [6B.108](#).)

6B.106 (1996-01-01) L'inscription d'un produit ou d'un service sur une liste signifie uniquement que le produit ou le service est conforme aux normes ou spécifications de rendement reconnues. Le fait de figurer sur la liste ne libère pas le fournisseur de ses obligations contractuelles de livrer des articles ou rendre des services qui satisfont aux exigences définies, et ne garantit pas l'acceptation en vertu d'un marché.

6B.107 (1994-06-23) Tant l'ONGC que le ministère de la Défense nationale (MDN) élaborent et mettent à jour ces listes. Celles qui sont en vigueur actuellement figurent aux [annexes 6.4](#) et [6.5](#).

L'autorité d'homologation peut retirer l'homologation et rayer un produit d'une liste dans les circonstances suivantes :

- a) **Changement de formule.** Modification de la formule employée par le fournisseur à l'égard du produit, qui diminue la qualité de ce dernier.
- b) **Changement du procédé.** Modification du procédé de fabrication d'un produit, qui diminue la qualité de ce dernier.
- c) **Échec sur le terrain.** Échec authentifié sur le terrain attribuable au fait que le produit n'est pas conforme à la norme ou à la spécification pertinente. L'authentification d'un tel échec exige généralement une enquête approfondie accompagnée d'essais en laboratoire. Les utilisateurs devraient signaler à l'autorité d'homologation les échecs sur le terrain dont ils ont connaissance.
- d) **Échec de la vérification.** Non-conformité aux exigences d'un essai de vérification du produit ou du système, ou omission de fournir, sur demande, des échantillons pour les essais ou des données pour le maintien de l'homologation.
- e) **Retrait pour un motif valable.** Le fournisseur n'est plus en affaire, est déménagé ou ne répond pas aux demandes de prix.
- f) **Modifications de la norme ou de la spécification.** Les listes peuvent être annulées par l'autorité d'homologation responsable lorsque les normes ou spécifications de référence sont annulées, remplacées ou modifiées de façon à influencer sur l'homologation existante.
- g) **Appels.** Le fournisseur dont l'homologation est révoquée peut interjeter appel en se conformant aux procédures d'appel établies par l'autorité d'homologation.

Lorsqu'il y a des indications de non-conformité, et que Travaux publics et Services

gouvernementaux Canada (TPSGC) et le client déterminent qu'un fournisseur qualifié ne rencontre pas les normes pertinentes, l'agent de négociation des contrats doit en aviser l'autorité d'homologation.

- 6B.108 (1994-06-23) Lorsqu'un programme de listage sera utilisé en vue d'un achat, les agents de négociation des contrats doivent déclarer dans l'Avis de projet de marché (APM), dans l'invitation à soumissionner, et dans les documents contractuels que le fournisseur et son produit doivent figurer dans la liste appropriée.

Listes, spécifications ou normes nouvelles

- 6B.112 (1994-06-23) Lorsque l'on a établi la nécessité d'une nouvelle norme, à une nouvelle spécification ou d'un nouveau programme de listage, et qu'il n'existe aucun document ou aucune liste convenable en cours d'élaboration, l'agent de négociation des contrats devrait faire appel à l'ONGC ou, étant donné que les clients sont responsables de la définition des besoins, suggérer au client de le faire.
- 6B.113 (1994-06-23) Dans les cas de besoins pressants d'une nouvelle norme ou spécification, on peut demander à l'ONGC d'élaborer et de publier une norme provisoire, qui sera utilisée pendant l'élaboration d'une norme consensuelle officielle d'application générale. Les normes provisoires doivent être retirées de la circulation dès que l'on dispose de la norme officielle.
- 6B.114 (1999-12-13) Si le besoin d'une norme est limité à un seul client ou à un seul secteur ou une seule région, on peut mettre sur pied un programme d'homologation au niveau du client, du secteur ou de la région. Des procédures qui ne limitent pas la concurrence et l'égalité des chances pour tous les fournisseurs devraient être établies par le client, le secteur ou la région concernés, et la diffusion des listes devrait être restreinte si on applique des critères autres que ceux de rendement technique. Dans les cas où l'on diffuse les listes établies par un client, un secteur ou une région, on doit énoncer les critères d'homologation.

Office des normes générales du Canada

- 6B.118 (2002-05-24) L'Office des normes générales du Canada (ONGC) est accrédité par le Conseil canadien des normes comme organisme voué à l'élaboration de normes, à l'homologation et à l'enregistrement de systèmes de qualité et de management environnemental. C'est lui qui agit comme tierce partie indépendante, pour TPSGC, en matière d'homologation.

Il existe d'autres organismes de normalisation accrédités au Canada. Les agents de négociation des contrats doivent communiquer avec l'ONGC pour obtenir de plus amples renseignements.

- 6B.119 (2002-05-24) L'ONGC gère l'élaboration des spécifications et des normes consensuelles et il élabore et tient à jour des programmes de listage d'homologation, de certification et d'enregistrement de systèmes de qualité et de management environnemental, en vue d'apporter son soutien au processus d'achat et de promouvoir de bonnes pratiques commerciales.

L'ONGC fournit de plus l'expertise et l'information requises et sert d'organe de liaison pour la normalisation, tant au niveau national qu'international. Il procède à l'évaluation de la pertinence des normes et des spécifications, à l'enregistrement des systèmes de qualité et de management environnemental, et il met sur pied les programmes de listage de certification et d'homologation pour les produits et les services.

Le catalogue de l'ONGC contient des listes pour environ 1 500 normes et spécifications relatives à des produits et des services, des programmes de listage pour un nombre défini de ces produits et services, et des renseignements sur d'autres services offerts par l'ONGC.

- 6B.120 (1998-06-15) Les organismes gouvernementaux, les fournisseurs et le grand public peuvent obtenir les publications de l'ONGC, les renseignements sur le programme de listage ou la documentation nécessaire pour faire une demande d'inscription sur une liste en communiquant avec :

Office des normes générales du Canada
Portage III, 6B111, rue Laurier
Gatineau, Québec K1A 0S5

Téléphone : (819) 956-0425 ou
1-800-665-2472

Ministère de la Défense nationale (MDN)

6B.124 (1999-12-13) Le MDN agit comme autorité compétente en matière d'homologation dans le cas de certains groupes de produits et d'articles ayant une application militaire directe. Le responsable technique est l'agent compétent et peut demander l'aide de la Direction générale de l'assurance de la qualité, qui est reconnue comme l'autorité compétente en matière d'assurance de la qualité dans le domaine militaire.

6B.125 (1999-12-13) TPSGC et les fournisseurs peuvent obtenir du responsable technique approprié les informations sur les produits homologués du MDN ou les formulaires de demande du :

Quartier général de la Défense nationale
Édifice du MGén George R. Pearkes
101, promenade Colonel By
Ottawa (Ontario) K1A 0K2

À l'attention de : _____ (Insérer le nom du responsable technique)

Données techniques

6B.130 (2002-12-13) Si des données techniques doivent être envoyées aux soumissionnaires éventuels par une autre source que TPSGC, l'agent de négociation des contrats doit s'assurer que TPSGC est autorisé à utiliser ces données.

En ce qui concerne les besoins du MDN, il faut utiliser le formulaire PWGSC-TPSGC 1065, Demande de distribution de données techniques. L'agent de négociation des contrats doit faire parvenir le formulaire au Quartier général de la Défense nationale, à l'attention du DSITC 5, le plus tôt possible pour assurer que les données seront disponibles au moment du lancement de la demande de soumissions.

TPSGC ne fournira pas aux soumissionnaires éventuels des données qui sont habituellement disponibles dans le cours normal des affaires.

On pense notamment aux normes de l'Association canadienne de normalisation (ACNOR), la Society of Automotive Engineers (SAE), la National Electrical Manufacturers' Association (NEMA), et aux normes des Laboratoires des assureurs du Canada (ULC) et de l'Office des normes générales du Canada (ONGC).

Programme mixte d'agrément États-Unis-Canada

6B.136 (2003-12-12) Un protocole d'entente entre le ministre de la Défense nationale et le Secrétariat de la Défense des États-Unis établit un programme mixte d'agrément qui accorde aux entrepreneurs agréés de chaque pays un accès mutuel aux données techniques non-classifiées des deux pays. Le protocole veille à ce que des contrôles et des mécanismes d'application efficaces et appropriés soient établis dans chaque pays pour protéger ces données techniques. Le « Règlement sur le contrôle des données techniques » est le document fondamental sur lequel est fondée la mise en application de ce programme.

Le programme mixte consiste en un bureau d'agrément mixte, qui comprend du personnel du ministère de la défense des États-Unis et de TPSGC, pour gérer et administrer le processus d'agrément. Le *Defense Logistics Information Service* des États-Unis fournit les installations et le

soutien administratif. L'adresse est la suivante :

United States - Canada Joint Certification Office
 Defense Logistics Information Service
 Federal Center
 74 Washington Avenue N, STE 7
 Battle Creek, Michigan 49017-3084

Téléphone : (616) 961-7431
 Télécopieur : (616) 961-5303

Critères pour l'évaluation de soumissions

6B.142 (1994-06-23) Afin d'assurer un examen complet et impartial des soumissions, on doit établir des critères pour les évaluer et les différencier. L'agent de négociation des contrats et le client doivent établir ces critères ensemble, avant de lancer une demande de soumissions.

6B.143 (1994-06-23) Les critères doivent être en nombre suffisant pour permettre de comparer et juger les soumissions. Les critères devraient permettre de mesurer à la fois la compétence du soumissionnaire et la valeur de la technique qu'il utilise.

Les mesures de la compétence comprennent des facteurs comme la structure de gestion, le personnel clé, l'expérience industrielle antérieure, les installations et la stabilité financière. Les facteurs techniques comprennent la structure de répartition des travaux proposés, la définition des principaux problèmes techniques et les ébauches de solutions, le calendrier des dates repères proposées, ainsi que les systèmes de surveillance des délais et de la qualité qui seront utilisés.

6B.144 (2005-12-16) Lorsqu'il n'y a pas d'autre alternative que de préciser un produit sans substitut, une disposition relative aux produits équivalents devrait, dans la mesure du possible, être prévue dans la demande, de même que les critères qui serviront à l'évaluation de l'équivalence.

Dans le cas de marchés assujettis à l'ALENA et à l'AMP-OMC l'ACI, on doit prévoir une disposition relative au produit équivalent.

6B.145 (1994-06-23) On peut choisir une équipe pour évaluer les propositions. Cette équipe devrait comprendre le client, et peut faire intervenir, le cas échéant, des tierces personnes (par exemple, si le client n'assume pas la responsabilité des aspects techniques).

L'équipe d'évaluation peut élaborer les critères et le plan d'évaluation.

6B.146 (1994-06-23) La demande de proposition (DP) doit faire état des critères qui serviront à choisir un entrepreneur parmi ceux ayant soumis une proposition recevable. Si l'on entend adjuger le contrat à l'entrepreneur offrant le meilleur rapport qualité-prix, il faut indiquer les critères et les méthodes utilisés pour arriver à ce choix.

Si un marché de service est attribué en fonction du principe de la meilleure valeur, en plus d'une évaluation des aspects techniques d'une soumission, les qualités requises d'un fournisseur, en sus des exigences obligatoires, font partie des facteurs d'évaluation des soumissions et doivent être précisées dans la DP.

Les qualités requises d'un fournisseur peuvent comprendre les habiletés, les compétences, les connaissances et l'expérience antérieure.

6B.147 (2006-06-16) Lorsque les études, les connaissances et l'expérience antérieure sont des conditions essentielles pour le choix d'un entrepreneur (soit à titre d'exigences obligatoires ou de critères servant à l'établissement d'une cote numérique à des fins d'évaluation), la clause [A3010T](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) doit figurer dans la DP.

6B.148 (1994-06-23) L'importance relative des critères doit être indiquée clairement. En pondérant chaque critère, l'agent de négociation des contrats doit s'assurer qu'un nombre global élevé de points accumulés pour des critères mineurs ne masque pas un faible total de points relativement à des critères majeurs.

6B.149 (1995-07-01) On peut ne pas inclure les facteurs socio-économiques dans les critères d'évaluation à moins que le Comité d'examen des acquisitions (CEA) ne le recommande ou que des décisions ou obligations gouvernementales l'exigent expressément (p. ex., entente sur les revendications territoriales des autochtones). (Voir [5.090](#).)

6B.150 (1998-06-15) Plusieurs ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG) définissent des critères d'évaluation socio-économiques dont il faut tenir compte dans le document d'invitation à soumissionner, dans tous les cas où cela est possible et conforme à une saine gestion des achats, afin de donner aux groupes de revendication une occasion équitable de profiter des retombées relatives au développement socio-économique.

Les exigences et obligations d'achat des ERTG doivent entrer en ligne de compte dans les négociations avec les fournisseurs uniques, afin de tirer le meilleur parti possible des perspectives socio-économiques pour les membres des groupes revendicateurs.

Dans l'évaluation, on peut tenir compte de ces critères d'évaluation, de même que du prix, du rapport qualité-prix et du délai de livraison, entre autres. Plusieurs ententes prévoient :

- a) d'accroître le niveau de participation des groupes revendicateurs pour les marchés publics au sein de l'économie de leur zone de règlement des revendications territoriales globales;
- b) d'augmenter les perspectives d'emploi pour les membres des groupes revendicateurs;
- c) d'améliorer les perspectives de développement économique grâce aux processus d'attribution des marchés du gouvernement fédéral.

Pour respecter les exigences de l'Entente sur la revendication territoriale du Nunavut (ERTN), les agents de négociation des contrats doivent appliquer les critères d'évaluation suivants dans tous les cas où cela est possible et conforme à une saine gestion des achats. S'ils décident de ne pas appliquer ces critères, ils doivent être prêts à justifier les considérations qui ont conduit à cette décision.

Pour respecter les exigences de l'ERTN, les soumissionnaires doivent prouver qu'ils feront des efforts ou prendre des engagements pour:

- a) avoir les sièges sociaux, les bureaux administratifs ou autres établissements dans la région du Nunavut;
- b) faire appel à une main d'œuvre inuit ou utiliser des fournisseurs qui sont Inuit ou des entreprises inuit, pour exécuter les contrats; ou
- c) offrir, en vertu du contrat, une formation pratique ou des cours de perfectionnement aux Inuit.

Ces preuves ou engagements doivent notamment préciser le nom des personnes ou des entreprises contactées et la nature des engagements pertinents adoptés à la date du dépôt de la soumission.

Dans le cas des ERTG qui ne l'exigent pas, on recommande quand même de tenir compte de ces critères d'évaluation socio-économiques.

6B.151 (1996-01-01) Pour connaître les lignes directrices à respecter dans l'élaboration des critères d'évaluation socio-économiques, les agents de négociation des contrats doivent consulter leur

gestionnaire, ainsi que le spécialiste compétent.

Afin d'assurer l'uniformité, au sein des ministères, dans l'application des critères d'évaluation socio-économiques, on demande aux agents de négociation des contrats de remettre une copie de la version définitive de leurs critères d'évaluation au spécialiste compétent, pour permettre d'établir une banque de données de référence.

Détermination du coût du cycle de vie du matériel

6B.153 (1994-06-23) Le coût total pour la durée d'utilisation, ou PREI, représente la somme des coûts du produit (P), des ressources (R), de l'exploitation (E), et des imprévus (I) relativement à un achat. Cela peut être un élément utile dans l'évaluation des soumissions. On devrait se servir de la technique PREI pour les grands projets de l'État et pour les achats dont les coûts d'exploitation représentent une partie importante du coût total du produit, p. ex. les grands projets de construction et les achats de véhicules à moteur.

Paiements de redevances et contrats de licence

6B.159 (1994-06-23) Dans l'exécution de certains marchés, principalement ceux qui relèvent de la défense, les entrepreneurs peuvent avoir à obtenir de l'aide technique ou des licences de fabrication de tiers.

6B.160 (1994-06-23) La pratique commerciale courante est la conclusion par l'entrepreneur d'une entente portant sur l'assistance technique et sur un contrat de licence. Il peut cependant être plus avantageux pour l'État, dans certains cas, de passer, en son nom propre, un contrat de licence, lorsque sont en cause des inventions, des brevets, des droits d'auteur, des secrets commerciaux, des marques de commerce, des données techniques, de l'expertise et des dessins industriels.

6B.161 (1994-06-23) Afin de ne pas avoir à payer des droits qui appartiennent déjà au gouvernement, les agents de négociation des contrats devraient s'assurer qu'il n'existe pas de contrat de licence conclu au nom de l'État qui pourraient parer à la nécessité de verser des paiements de redevances.

6B.162 (2000-12-01) Les agents de négociation des contrats devraient minimiser l'utilisation de produits brevetés en établissant des exigences de rendement plutôt que des caractéristiques de produits. Lorsqu'il n'y a pas d'autre choix, on épuise d'abord toutes les possibilités du marché pour l'achat de produits brevetés par la voie d'accords de production en vertu de licences, de redevances, etc., avant d'avoir recours à l'article 19 de la [Loi sur les brevets](#) ou à l'article 22 de la [Loi de la production de défense](#).

Ces lois prévoient que :

Loi sur les brevets

19.1 :

« (4) L'usager de l'invention brevetée paie au breveté la rémunération que le commissaire estime adéquate en l'espèce, compte tenu de la valeur économique de l'autorisation.

19.2 Toute décision rendue par le commissaire dans le cadre des articles 19 ou 19.1 peut faire l'objet d'un appel devant la Cour fédérale. »

Loi sur la production de défense, article 22 :

« (1) Le ministre peut, au nom de Sa Majesté, prendre envers une personne un engagement portant que Sa Majesté la libérera de toute réclamation, action ou poursuite en paiement de redevances pour l'emploi ou la violation par cette personne, dans le cadre de l'exécution d'un contrat de défense, d'un brevet, d'un dessin industriel enregistré ou d'une

topographie enregistrée, ou à l'égard d'une aide apportée ou de services techniques rendus à cette personne dans les mêmes circonstances.

- (2) Une personne avec qui le ministre a conclu un engagement conformément au paragraphe (1) n'est pas tenue de verser des redevances au titre d'un contrat, d'une loi ou d'une autre autorité en raison de la violation ou de l'emploi, dans le cadre de l'exécution d'un contrat de défense auquel s'applique l'engagement visé au paragraphe (1), d'un brevet, d'un dessin industriel enregistré ou d'une topographie enregistrée, ou à l'égard d'une aide apportée ou de services techniques fournis pour l'exécution d'un tel contrat.
- (3) Quiconque, sans l'exemption prévue au paragraphe (2), aurait droit au paiement d'une redevance visée au paragraphe (1) a le droit de recevoir de Sa Majesté une indemnité raisonnable pour l'emploi, la violation, l'aide ou les services en cause et, à défaut d'entente entre le ministre et l'intéressé sur le montant de l'indemnité, celui-ci est fixé par le commissaire aux brevets.
- (4) La décision du commissaire aux brevets peut faire l'objet d'un appel à la Cour fédérale aux termes de la Loi sur les brevets. »

6B.163 (1994-06-23) Le paiement d'une redevance d'au plus 5 p. 100 du prix de vente de l'article breveté requiert l'approbation d'un directeur. Pour une redevance supérieure à 5 p. 100, le Sous-ministre doit approuver le marché avant sa conclusion.

Lorsqu'il y a une augmentation du montant de la redevance ou lorsque des redevances doivent être payées pour d'autres articles pendant toute la durée du contrat, il faut appliquer les mêmes lignes directrices en matière d'approbation.

Lorsque l'approbation du Sous-ministre pour le paiement de redevances supérieures à 5 p. 100 est requise, les renseignements suivants doivent être fournis à la partie 2 de la Demande de contrat:

- a) des précisions sur les redevances;
- b) une estimation des achats éventuels prévus qui pourraient dépasser l'exigence stipulée dans la présentation en question;
- c) les observations du conseiller juridique.

6B.164 (1994-06-23) De concert avec le conseiller juridique, l'agent de négociation des contrats doit examiner les avantages et les inconvénients de l'obtention d'une licence au nom de l'État ou de l'entrepreneur.

Ces avantages et inconvénients doivent être examinés par rapport à la nature des fournitures qui seront fabriquées, des dépenses engagées par l'État, des achats éventuels de l'État et de la relation qui existe entre l'entrepreneur éventuel et le concédant (par exemple, l'entrepreneur peut être une filiale du concédant).

Avantages - Si la licence est au nom de l'État, l'État peut:

- a) négocier des conditions et s'assurer qu'aucune restriction n'est imposée à l'utilisation, la vente, la location ou l'échange des fournitures. Des restrictions de cette nature pourraient éventuellement empêcher le Canada de remplir les obligations qu'il a contractées dans le cadre d'accords de défense internationaux;
- b) disposer d'une latitude absolue en ce qui concerne le choix des entrepreneurs; et
- c) surveiller la façon dont l'assistance technique nécessaire sera fournie et utilisée.

Inconvénients - Si la licence est au nom de l'État, l'État peut:

- a) entrer dans des négociations contractuelles distinctes du marché qui l'intéresse;
- b) devoir assumer de lourdes responsabilités en matière de secret, de non-divulgateion et d'obligation d'informer le concédant des améliorations et des nouveaux perfectionnements;
- c) être lié par toutes les conditions du marché et devoir verser des redevances à un taux préétabli et assumer d'autres responsabilités pendant une longue période.

6B.165 (1994-06-23) Les redevances que les entrepreneurs et leurs sous-traitants doivent verser à des tiers dans le cadre de l'exécution d'un marché de défense sont payées si elles sont valables et si l'État juge acceptables les montants facturés.

6B.166 (1994-06-23) Lorsqu'un contrat de licence doit être conclu au nom de l'entrepreneur, l'approbation pour un tel contrat peut être demandée au même temps qu'on demande l'approbation pour l'achat des biens ou des services.

6B.167 (1994-06-23) Lorsque la licence doit être octroyée au nom de l'État, l'agent de négociation des contrats devrait, au moment où il négocie le contrat de licence et le montant de la redevance :

- a) tenir compte des droits de fabrication, dont l'utilisation des brevets et des dessins du concédant;
- b) tenir compte de l'assistance technique, notamment :
 - (i) la production de plans, dessins et devis descriptifs, etc.;
 - (ii) les jours-personnes consacrés par le concédant aux études techniques, à la fois à l'établissement du concédant et à celui du fabricant choisi par l'État;
 - (iii) les indemnités de déplacement et de subsistance versées aux représentants du concédant;
- c) obtenir, au nom de l'État, le droit de modifier ou de faire modifier les plans, dessins, etc., et, au besoin, de construire ou faire construire ou de réparer ou faire réparer les articles en question par une autre entreprise que celle du concédant.

6B.168 (1994-06-23) L'approbation du Sous-ministre est requise avant la conclusion de tout marché visant les fournitures de défense, le Sous-ministre étant alors investi des pouvoirs conférés à l'État en vertu de l'article 19 de la [Loi sur les brevets](#) et de l'article 22 de la [Loi sur la production de défense](#). Les droits dévolus à l'État par ces lois ne doivent être exercés que dans des circonstances exceptionnelles, en tenant compte de l'intérêt du public et après avoir épuisé toutes les possibilités du marché.

Cela pourrait être le cas lorsque le titulaire d'un brevet refuse de produire ou d'autoriser des tiers à produire, en vertu d'une licence, un produit vital pour la défense du Canada, ou encore, lorsque la situation de monopole créée par le brevet entraîne l'imposition de prix déraisonnables à l'État. Il serait très inusité que ces droits soient exercés à l'égard d'approvisionnements autres que de défense.

Propriété intellectuelle

6B.174 (2003-05-30) « 10. À l'instar de la politique de 1991, la nouvelle politique vise à accroître la possibilité de commercialiser la PI. Elle reconnaît que l'exploitation de la PI à des fins commerciales peut contribuer à l'expansion économique et à la création d'emplois en conférant aux entrepreneurs le droit de propriété sur la PI qu'ils créent dans l'exécution des travaux qui leur incombent aux termes des marchés d'acquisition de l'État et elle reconnaît également que l'État devra parfois conserver la PI pour agir dans l'intérêt public plus général. »

« 11. Elle reconnaît de plus que l'objectif de la commercialisation de la PI découlant des

marchés de l'État s'inscrit dans le cadre de la Politique sur les marchés du gouvernement et de ses dispositions concernant les objectifs socio-économiques.

12. Qui plus est, la nouvelle politique reconnaît que les marchés de l'État visent avant tout à permettre à l'État de recevoir les produits à livrer donnés à contrat et d'exploiter ces produits et toute PI qui en découle aux fins de la réalisation des activités du gouvernement du Canada. »

Extrait de la [Politique des marchés du CT, avis 2000-2](#)

La propriété intellectuelle (PI) désigne tous les droits qui découlent d'un contrat et qui peuvent faire l'objet de droit d'auteur, de marque de commerce, de brevet ou de licence, entre autres. Tous les contrats peuvent éventuellement comporter des droits de propriété intellectuelle (DPI). Il est beaucoup plus probable que les contrats dont l'objectif consiste à réaliser un nouveau perfectionnement ou à intégrer de nouveaux processus comportent des DPI. C'est dans les contrats de recherche et développement, dans le développement des logiciels ou dans la production de nouveaux documents écrits que les considérations en matière de PI sont les plus pertinentes.

La politique du gouvernement qui consiste à permettre à l'entrepreneur de conserver les DPI produits dans le cadre d'un marché de l'État vise à promouvoir l'élaboration des idées nouvelles, selon le principe voulant que le secteur privé soit mieux en mesure de commercialiser la PI et d'en profiter. L'État ne doit pas refuser arbitrairement de permettre à un entrepreneur de conserver les DPI.

Le ministère client doit décider dans quelle mesure l'État doit détenir les DPI; TPSGC n'intervient pas dans cette décision. Toutefois, l'agent de négociation de contrats doit consulter le ministère client dans le cas des travaux de recherche et de développement ou des marchés de développement de logiciels, pour connaître sa position. Il peut, s'il le souhaite, discuter de ses besoins avec les ministères clients pour s'assurer qu'ils connaissent la mesure dans laquelle nous pouvons obtenir, à leur intention, les droits dont ils ont besoin pour utiliser la PI créée en vertu des contrats qu'ils passent, que l'État ou l'entrepreneur soit propriétaire de ces droits. Sous réserve de la conjoncture (qui influe également sur les conditions de la propriété que l'on peut réaliser), les clauses contractuelles de TPSGC visent à s'assurer que même lorsque l'entrepreneur est propriétaire de ces droits, cela n'empêche pas le ministère client de se servir de la PI correspondante, à l'exception de l'exploitation commerciale de cette PI par l'État.

Le ministère client peut traiter de différentes manières les DPI :

Contrat de recherche et de développement (R-D)

- L'entrepreneur conserve les droits de PI.
- L'État conserve les droits de PI.

Contrat de biens comportant des travaux de R-D

- L'entrepreneur conserve les droits de PI.
- L'État conserve les droits de PI.

Contrat de biens sans travaux de R-D prévus

- L'État conserve les droits d'auteur.
- L'entrepreneur conserve tous les droits de PI, y compris les droits d'auteur.

Contrat de services sans travaux de R-D prévus

- L'État conserve les droits d'auteurs;
- L'entrepreneur conserve tous les DPI, y compris les droits d'auteur.

Appareillage électrique

6B.180 (1994-06-23) Il incombe au client de déterminer si l'appareillage requis est soumis aux

dispositions du Code canadien de l'électricité, Partie I, et de préciser les cas où celui-ci devra être certifié ou approuvé en vertu du Code.

Il incombe aux fournisseurs de se conformer aux codes et aux normes de construction, y compris aux dispositions du Code canadien de l'électricité, Partie I.

- 6B.181 (2002-05-24) Si l'appareillage électrique doit être certifié ou approuvé, les documents de demande de soumissions doivent renfermer une clause appropriée indiquant l'organisme accrédité par le Conseil canadien des normes. Les clauses figurent à la [sous-section 5-B](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA).

L'appareillage électrique doit être spécialement inspecté par un organisme approuvé par le Chef - inspecteur d'appareils électriques de la province, territoire ou ville, où l'appareillage électrique doit être installé et exploité.

Outillage spécial de production, matériel spécial d'essai et matériel du MDN

- 6B.187 (2003-05-30) Pour exécuter certains contrats, les entrepreneurs ont besoin d'outillage spécial de production (OSP), de matériel spécial d'essai (MSE) et de matériel du ministère de la Défense nationale (MDN) pour fabriquer, ou réparer et réviser des approvisionnements de défense ou d'autre équipement. Cela ne s'applique pas aux besoins où l'OSP ou le MSE est le produit final commandé dans le cadre d'un contrat, et n'est pas destiné à être utilisé par un entrepreneur.

L'OSP et le MSE sont normalement acquis au moment de la fabrication initiale ou de l'établissement d'une filière de réparation et de révision ou, occasionnellement, pendant le processus de fabrication ou de réparation et de révision. L'OSP ou le MSE peut servir à la fabrication ou à la réparation et à la révision d'unités ou de pièces additionnelles.

- 6B.188 (2003-05-30) La gestion et le contrôle de tous les biens de production, y compris l'OSP et le MSE, produits dans le cadre de contrats de défense, ainsi que le matériel prêté par le MDN, relèvent du Directeur – Surplus, ventes, artefacts et prêts (DSVAP) du MDN. On peut communiquer avec le DSVAP du MDN au (819) 994-8692. Les responsabilités du DSVAP du MDN comprennent le retour et l'aliénation de ces biens de production. (Voir [11.240](#) et [11.241](#).)

La gestion et le contrôle de tous les biens de production produits dans le cadre de contrats conclus avec la Corporation commerciale canadienne relèvent des Services de gestion des biens de production (SGBP) de TPSGC, qu'on peut joindre en composant le (819) 956-0057.

Lorsqu'un entrepreneur a besoin d'OSP ou de MSE, les agents de négociation des contrats doivent vérifier auprès du DSVAP du MDN si cet OSP ou ce MSE fait partie des stocks courants. Dans l'affirmative, le DSVAP du MDN doit prendre les dispositions nécessaires pour le prêter à l'entrepreneur. Si l'OSP ou le MSE ne fait pas partie des stocks courants, l'agent de négociation des contrats doit veiller à ce que du financement suffisant soit disponible, et il doit autoriser l'achat ou la fabrication du OSP ou du MSE nécessaire.

Étant donné que le coût de l'OSP et du MSE fait partie du coût du produit final acquis par le client, le paiement est effectué à l'aide des fonds du client qui sont alloués pour l'achat de ce produit final. Aux fins d'approbation, le coût de l'OSP et du MSE doit être inclus dans le prix du contrat.

- 6B.190 (1994-06-23) Lorsqu'ils prévoient d'utiliser un OSP ou du MSE, les agents de négociation des contrats doivent tenir compte du degré de mobilité de l'équipement.

Les agents de négociation des contrats doivent également juger s'il ne serait pas préférable de conclure un contrat distinct pour un tel outillage.

Marchandises contrôlées

- 6B.192 (2004-12-10) Les marchandises contrôlées figurant ci-dessous se trouvent dans l'annexe de la

Loi sur la production de défense et sont reproduites en détail dans la [Liste des marchandises contrôlées](#), publiée par Commerce international Canada (CICan).

- Groupe 2 : marchandises énumérées à l'article 2001 et constituant des armes à feu interdites au sens défini à l'alinéa (c) de la définition « arme à feu interdite » du paragraphe 84(1) du *Code criminel*;
- Groupe 2 : marchandises énumérées à l'article 2003 et constituant des munitions dont le calibre est supérieur à 12,7 mm;
- Groupe 2 : marchandises énumérées dans les articles 2002 et de 2004 à 2022;
- Groupe 5 : marchandises énumérées à l'article 5504;
- Groupe 6 : toutes les marchandises énumérées.

Il incombe au ministère client d'indiquer, dans toute demande d'achat, que certains aspects concernent des marchandises contrôlées. Par exemple, les demandes d'achat envoyées à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada par le ministère de la Défense nationale doivent porter, sur la première ligne, la mention « cette demande porte sur des marchandises contrôlées » ou « cette demande ne porte pas sur des marchandises contrôlées ». En cas de doute, la Direction des contrôles à l'exportation de CICan est l'autorité ultime qui est en mesure de faire cette détermination (613-996-2387).

Système américain régissant les priorités et les attributions en matière de défense

6B.195 (1994-12-16) Le Département de la défense des États-Unis (E.-U.) permet que des noms de programmes canadiens soient portés à sa liste des besoins urgents (*Master Urgency List*) qui regroupe les programmes de défense considérés comme extrêmement importants par les forces armées américaines, le comité des chefs d'état-major et le président des États-Unis. Cette liste détermine les programmes auxquels doivent être consacrées des ressources limitées. Il importe que les programmes canadiens de défense y soient inscrits afin que le Canada puisse respecter ses engagements envers NORAD (Défense aérienne du continent nord-américain) et l'OTAN, (Organisation du Traité de l'Atlantique Nord) advenant qu'une partie des travaux à faire exige des importations des États-Unis.

6B.196 (2004-05-15) L'acquisition du matériel de défense aux É.-U. est contrôlée par le Système américain régissant les priorités et les attributions en matière de défense. En ce qui concerne les besoins canadiens de défense ainsi que les besoins américains de défense occasionnant des contrats passés avec des fournisseurs canadiens, le Canada a accès au système, au même titre que tous les autres participants américains.

L'agent de la Section des services d'attribution et des priorités de défense, Direction de la gestion des opérations (DGO), a la responsabilité de coordonner la participation canadienne au Système américain régissant les priorités et les attributions en matière de défense. Il doit donc coordonner l'attribution des cotes de priorité, coordonner les demandes faites par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) ayant trait à des modifications à la liste des besoins urgents du Département de la défense des É.-U., et aviser les fournisseurs étatsuniens et canadiens de la cote de priorité.

On peut avoir recours au Système américain régissant les priorités et les attributions en matière de défense chaque fois que l'un des types suivants de contrat est attribué : (voir [7A.140](#).)

- a) contrats canadiens de défense passés par TPSGC avec des fournisseurs américains;
- b) contrats canadiens de défense passés par TPSGC avec des fournisseurs canadiens susceptibles d'obtenir du matériel auprès de fournisseurs américains;
- c) contrats américains de défense passés avec des fournisseurs canadiens par l'entremise

de la Corporation commerciale canadienne (CCC);

- d) contrats ou contrats de sous-traitance américains de défense attribués à des fournisseurs canadiens qui, à leur tour, achètent leur matériel grâce à des contrats de sous-traitance passés avec fournisseurs américains;
- e) contrats canadiens passés avec des fournisseurs canadiens ou américains relativement aux besoins en énergie atomique ;
- f) contrats canadiens destinés à répondre à des besoins relatifs à l'espace extra-atmosphérique, passés avec des fournisseurs américains, dans le cadre d'entreprises conjointes.

Les cotes de priorité reçues par une entreprise canadienne ne peuvent pas être attribuées d'office à d'autres entreprises du Canada à moins que l'on en fasse la demande et que l'on obtienne l'autorisation du gouvernement des É.-U., par l'entremise de la Section des services d'attribution et des priorités de défense, DGO.

Montant minimum d'une commande portant une cote : Les É.-U. effectuent leurs achats en vertu du *Federal Acquisition Regulations*, lequel prévoit un plafond d'acquisition simplifiée qui est actuellement de 50 000 \$US. Si la valeur du contrat représente moins que la moitié de ce plafond, l'utilisation d'une cote de priorité est optionnelle, pourvu que la livraison des articles requis puisse être effectuée dans des délais raisonnables sans l'utilisation d'une telle cote. Dans le cas de ces achats de faible valeur, l'agent des approvisionnements doit s'assurer qu'un motif important justifie le recours à la disposition concernant la cote de priorité.

L'agent de négociation des contrats doit s'assurer qu'au moins quatre-vingt-dix (90) jours séparent la date du contrat de la date de livraison, afin de laisser suffisamment de temps pour l'établissement de la cote.

Le système régissant les priorités et les attributions en matière de défense ne doit pas être utilisé pour l'achat d'articles finals tels que :

- les articles de consommation couramment disponibles sur le marché;
- les articles autorisés dans le cadre de programmes et qui ne doivent pas faire l'objet de modifications majeures;
- les articles faciles à obtenir en quantité suffisante, de façon à répondre rapidement aux exigences approuvées du programme.

Les formulaires suivants, disponibles auprès de l'agent de la Section des services d'attribution et des priorités de défense, DGO, doivent être utilisés lorsque l'on présente une demande de cotes de priorité des É.-U. :

PWGSC-TPSGC 1451-1, « Application for U.S. Priority Rating Covering Importation of Quarterly Requirements of Materials from the United States » (en anglais seulement) - employé par les fabricants pour obtenir trimestriellement, auprès de fournisseurs américains, des composants à incorporer dans du matériel de défense destiné au Canada ou aux États-Unis.

PWGSC-TPSGC 1451-2, « Application for U.S. Priority Rating Covering Special Materials » (en anglais seulement) - employé par tous les distributeurs et par certains fabricants afin d'obtenir des articles précis destinés à des fins de défense intéressant le Canada ou les États-Unis.

PWGSC-TPSGC 1451-4, « Application for Special Priorities Assistance for Purchase Order Placed on a U.S. Supplier » (en anglais seulement) - employé lorsque le Système régulier régissant les priorités et les attributions ne suffit pas à garantir que les livraisons seront effectuées aux dates promises.