

Section 9J : Arrangements en matière d'approvisionnement

- 9J.1 (1994-06-23) Un arrangement en matière d'approvisionnement (AA) est une méthode d'approvisionnement dans le cadre de laquelle les clients peuvent lancer des soumissions auprès d'un groupe de fournisseurs préalablement sélectionnés. Un AA ne constitue pas un contrat et ne lie pas légalement les parties qui n'ont signé que ce document. Le but d'un AA est d'établir un encadrement permettant de traiter rapidement les contrats de biens ou de services comportant des obligations légales. Les AA comprennent un ensemble minimum de conditions pouvant s'appliquer à chacun des contrats, et sont conclus par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).
- 9J.2 (2005-12-16) Les demandes de soumissions faites en vertu d'un AA peuvent, selon les circonstances, peuvent être assujetties aux procédures liées à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), à l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC), et à l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) (voir [4.012](#)). Une demande de soumission faite en vertu d'un AA assujetti à l'ALENA et(ou) à l'AMP-OMC, serait considérée comme un appel d'offres sélectif ne nécessitant pas le recours à une liste permanente de fournisseurs qualifiés (voir [5.050 b](#)) et une demande de soumissions qui répond aux exigences de l'ACI serait considérée comme étant faite à partir d'une liste de fournisseurs (voir l'[article 506](#) de l'ACI). Pour les marchés qui sont assujettis à l'ALENA, à l'AMP-OMC et à l'ACI, les procédures suivantes devraient être modifiées, si nécessaires, afin de tenir compte des obligations liées aux accords.
- 9J.3 (1994-06-23) On devrait avoir recours à un AA si :
- a) un bien est acheté de façon régulière (produits ou services);
 - b) une offre à commandes ne convient pas, en raison des éléments variables des commandes subséquentes (p. ex., méthodes/bases de paiement variables, énoncé des travaux ou des biens ne pouvant être définis convenablement à l'avance);
 - c) la valeur du bien ou du service s'exprime le mieux par un prix plafond;
 - d) les clients peuvent négocier une réduction du prix à partir du prix plafond;
 - e) il serait plus efficient pour TPSGC de fournir un tel cadre que d'assumer le rôle d'autorité contractante.
- 9J.4 (1996-06-03) Avant l'établissement d'un AA, l'agent de négociation des contrats élaborera et publiera une Demande d'arrangement en matière d'approvisionnement (DAA) concurrentielle, qui permettra de sélectionner un groupe convenable de fournisseurs en fonction des critères d'évaluation énoncés. À ce même moment, les exigences en matière de sécurité industrielle (c.-à-d. la sécurité du personnel, des installations et de la technologie de l'information) doivent être définies, lorsque tous les clients qui auront recours à l'AA seront visés par un ou tous ces aspects relatifs à la sécurité.
- 9J.5 (1994-06-23) Après l'évaluation de la DAA, les prix plafonds des fournisseurs qualifiés et les renseignements au sujet des personnes ressources sont colligés et publiés, accompagnés d'un guide complet d'utilisation de l'AA par les clients.
- 9J.6 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats assure le contrôle sur l'usage que font les clients des AA, et les fournisseurs sont soumis à une vérification.
- 9J.7 (2000-05-12) Le formulaire PWGSC-TPSGC 9200-11, Arrangement en matière d'approvisionnement relatif aux invitations à soumissionner et aux contrats de services autres que de conseil, est conçu de manière à pouvoir produire à la fois la demande de proposition et le contrat avec le client.

Les limites contractuelles pour les services (y compris la taxe sur les produits et services, et/ou la taxe de vente harmonisée) sont énoncées dans la Directive du Conseil du Trésor (CT) sur les marchés.

Les limites contractuelles pour les biens sont énoncées dans la Directive du CT sur les marchés mais sont toutefois assujetties au pouvoir de délégation du ministre de TPSGC.

Ces limites sont maximales et elles peuvent être restreintes en vertu de l'AA par TPSGC.

- 9J.8 (1994-06-23) Les clients sont libres de négocier un prix ou un tarif moins élevé (en fonction des prix plafond énoncés) selon le travail requis.
- 9J.9 (1996-06-03) Les clients ont, en tout temps, la responsabilité de préciser les exigences en matière de sécurité et de prendre les mesures pour les obtenir, lorsque ces exigences diffèrent de celles précisées dans l'AA.
- 9J.10 (2000-05-12) Un contrat légal n'est conclu entre le Canada et un fournisseur qu'après que le formulaire PWGSC-TPSGC 9200-11 ait été entièrement rempli en tant qu'offre par le fournisseur et qu'il ait été accepté par le client.