

Section 6C : Gestion des risques

Protection des biens, employés et intérêts du gouvernement

6C.215 (2002-12-13) L'objectif de la Politique sur la gestion des risques du Conseil du Trésor (CT) est de sauvegarder la propriété et les intérêts du gouvernement, ainsi que les intérêts des employés dans l'exercice de leurs fonctions, grâce à une gestion efficace des risques visant les biens, intérêts et employés du gouvernement. (Voir la [Politique sur la gestion des risques](#) du CT.) Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) gère les risques se rapportant aux intérêts du gouvernement, et résultant du processus d'approvisionnement, en identifiant et analysant ces risques, et en structurant les contrats de façon à réduire et éliminer les coûts et les conséquences s'ils donnent lieu à des incidents néfastes et préjudiciables. L'État auto-assure uniquement les risques auxquels seul le gouvernement est exposé et sur lesquels nous et nos clients exerçons un contrôle. TPSGC n'indemnise pas les autres parties pour les risques sur lesquels le gouvernement n'a aucun contrôle, mais veille plutôt à ce que nos entrepreneurs gèrent leurs risques et s'assurent adéquatement.

6C.216 (1994-06-23) Le risque comporte quatre éléments fondamentaux :

- a) Menaces: ce sont les facteurs de risque qui peuvent avoir des conséquences néfastes, p. ex. les cas fortuits, les actes ou omissions d'une personne.
- b) Ressources: ce sont la propriété ou le personnel du gouvernement qui pourrait être exposé à des dangers.
- c) Incidences: ces facteurs sont internes ou externes, par rapport aux ressources dont il est fait état ci-dessus, et ont tendance à accroître ou à réduire la probabilité ou l'importance de tout événement accidentel ou préjudiciable; p. ex., l'installation de gicleurs dans les entrepôts du gouvernement, l'entreposage de produits chimiques.
- d) Conséquences: ce sont les résultats préjudiciables de situations qui découlent de la combinaison des trois facteurs énumérés ci-dessus.

6C.217 (2004-12-10) Afin de gérer les risques de manière efficace, le processus de gestion des risques énoncé à [l'annexe 6.6](#) devrait être appliqué. Le contrôle des risques et le financement des risques forment le cadre de la gestion des risques.

On devrait demander l'avis du conseiller du Secrétariat de l'intégrité du programme des approvisionnements de TPSGC (819-956-0912), en ce qui concerne les risques inhabituels et exceptionnels qui pourraient nécessiter des modifications, des amendements et des changements aux exigences en matière de gestion des risques, y compris le recours aux assurances.

Risques assumés par l'entrepreneur

6C.221 (1994-06-23) En ce qui a trait aux risques sur lesquels l'entrepreneur peut assurer un contrôle, p. ex. les risques qui sont assumés par l'entrepreneur ou les biens du gouvernement qui sont sous le contrôle, la garde et les soins de l'entrepreneur, la politique du gouvernement consiste à se faire dédommager par l'entrepreneur, et à ne pas dédommager l'entrepreneur pour les risques auxquels l'entrepreneur s'expose.

L'entrepreneur doit donner la preuve à l'agent de négociation des contrats qu'il a contracté les assurances que l'agent de négociation des contrats juge nécessaires après avoir considéré les risques inhérents à un contrat.

Les entrepreneurs peuvent contracter, à leur frais, toute assurance supplémentaire qu'ils jugent

nécessaire pour se protéger.

Assurances

6C.225 (1994-06-23) On doit envisager le financement des risques, et plus particulièrement les assurances, lorsque toutes les options de contrôle des risques ont été utilisées. Les assurances sont le mode de financement des risques le plus souvent utilisé. L'[annexe 6.7](#) indique les clauses d'assurances qui correspondent à des risques déterminés (risques du gouvernement ou risques provenant de l'exécution du marché par l'entrepreneur).

6C.226 (1994-06-23) Le gouvernement assure normalement lui-même les risques auxquels il est seul exposé et sur lesquels il exerce généralement un contrôle; lorsque cela est pertinent, il établit les modalités appropriées à cet effet.

Lorsque l'on doit opter pour l'auto-assurance, les clients doivent obtenir l'approbation du Conseil du Trésor (CT) s'ils décident de contracter des assurances commerciales. Les clients devront expliquer pourquoi cette mesure est nécessaire (p. ex. pour des motifs d'économie ou pour des raisons pratiques).

Si les risques sont partagés également entre l'entrepreneur et le gouvernement, les ministères fédéraux peuvent acheter des assurances commerciales au lieu de s'auto-assurer.

6C.227 (1994-06-23) Le ministère ou l'entrepreneur peuvent recourir à deux options principales en ce qui concerne les assurances :

- a) dans les marchés courants, l'entrepreneur doit prendre les dispositions nécessaires pour obtenir des assurances et en limiter les frais. L'agent de négociation des contrats de TPSGC doit obtenir, examiner et approuver une copie certifiée de la police ou du certificat d'assurance afin de veiller à ce que les clauses pertinentes soient incluses dans les polices déjà détenues par l'entrepreneur;
- b) lorsque l'on fait face à des risques spéciaux ou particulièrement graves, les clients doivent préciser le type de police d'assurance nécessaire.

Biens du gouvernement

6C.231 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats doit déterminer l'étendue des biens du gouvernement qui sont sous le contrôle, la garde et les soins de l'entrepreneur, relativement à un contrat en particulier. L'entrepreneur doit être tenu responsable de toute perte ou tout dommage provenant de tout manquement à son obligation de prendre un soin raisonnable et approprié de ces biens, à l'exclusion des pertes ou des dommages dus à l'usure et à la détérioration normales.

L'entrepreneur est chargé de faire état de toutes les pertes subies par le gouvernement et de tout dommage causé à ses biens, ainsi que de faire enquête et de recueillir la documentation à ce sujet, afin de s'assurer que les réclamations sont faites en bonne et due forme et que les remboursements sont versés au gouvernement.

6C.232 (1994-06-23) La Politique de gestion des risques du CT relative à l'assurance du matériel et des véhicules loués par le gouvernement, ou qui lui appartient, est résumée aux [annexes 6.6](#) et [6.9](#).

6C.233 (1994-06-23) Les exigences en matière d'assurances relatives à la construction navale et à la réparation de navires sont, généralement, conformes aux critères suivants:

- a) Chaque fois que cela est possible, TPSGC charge l'entrepreneur de la gestion des risques liés à l'exécution du marché, ce qui inclut la présentation à l'agent de

négociation des contrats d'un programme de gestion des risques raisonnablement complet et mis à jour, y compris le programme d'assurances.

- b) Le programme d'assurances doit correspondre aux risques particuliers du marché de construction navale et de réparation de navires, et doit permettre de faire un compromis financièrement justifiable entre les risques provenant de l'exécution du marché par l'entrepreneur et les coûts d'assurances éventuels.

6C.234 (1994-06-23) Afin de réduire les risques pour le gouvernement, l'entrepreneur devrait assumer tous les risques associés à la livraison des biens (y compris les risques de perte ou de dommage relatifs aux biens fournis, et à tout matériel fourni par le gouvernement ou par une tierce partie) jusqu'à ce que les marchandises soient livrées à l'endroit spécifié dans le marché.

Réclamations

6C.238 (2002-12-13) *Les ministères sont chargés d'obtenir les indemnités nécessaires pour les pertes, ainsi que la restitution et la récupération des biens dans l'éventualité d'incidents néfastes ou préjudiciables découlant des risques qui leurs sont propres.*

Les ministères doivent se conformer aux politiques du Conseil du Trésor suivantes : [Politique sur l'indemnisation des fonctionnaires de l'État et sur la prestation de services juridiques à ces derniers](#), et à la [Politique sur les réclamations et paiements à titre gracieux](#).

Programme d'assurance officielle de la qualité

6C.244 (1994-06-23) Les clients sont chargés d'énoncer leurs exigences en matière d'assurance officielle de la qualité (AOQ), ce qui comprend l'assurance, le contrôle et l'inspection de la qualité, dans leur demande et dans la documentation technique qui l'accompagne.

La déclaration du client doit définir clairement et complètement les exigences techniques et les exigences en matière d'AOQ, et elle doit désigner le responsable de l'inspection et l'endroit où s'effectue celle-ci.

L'ampleur du programme peut varier, selon les exigences techniques du contrat et les antécédents du fournisseur.

6C.245 (1994-06-23) L'exigence en matière d'AOQ peut être spécifiée en tenant compte :

- a) du niveau d'assurance de la qualité auquel on s'attend et de la norme de qualité en vertu de laquelle on effectuera la vérification;
- b) de la nécessité pour le fournisseur d'établir et de maintenir en place des systèmes en vue d'assurer la qualité de son produit;
- c) de la nécessité pour le fournisseur de donner la preuve de conformité du produit;
- d) des mesures de vérification de la qualité qui seront prises par le gouvernement;
- e) de l'inspection par le destinataire;
- f) de la nécessité pour le fournisseur de fournir la preuve de conformité selon une spécification ou une norme acceptable d'assurance de la qualité;
- g) de la nécessité pour le fournisseur de présenter des échantillons pour approbation, par exemple des échantillons fournis avant l'attribution du marché, des échantillons des premiers articles de production, des échantillons de présérie, des échantillons d'homologation ou des échantillons cachetés;

- h) de la nécessité pour le fournisseur de présenter un programme d'inspection;
- i) de la nécessité pour le responsable de l'inspection de vérifier si le produit fourni:
 - (i) est identique à tous égards au produit homologué au cours du processus d'établissement des listes de produits homologués ou de la liste du programme d'homologation ou de la liste du programme de certification;
 - (ii) est fabriqué dans les mêmes conditions que le produit homologué au cours du processus d'établissement des listes de produits homologués ou de la liste du programme d'homologation ou de la liste du programme de certification;
- j) des détails à fournir sur les essais, les épreuves et le contrôle d'acceptation.

On peut exiger des fournisseurs, en remplacement des conditions g) à j), qu'ils se fassent inscrire sur une liste de programme d'homologation acceptable prévoyant des contrôles et des vérifications adéquats.

Les agents de négociation des contrats devraient informer le client qu'il dispose des programmes de listage de l'Office des normes générales du Canada (ONGC) ou d'autres programmes de listage, grâce auxquels il est possible de réduire le besoin d'AOQ. Par exemple, les programmes de listage de l'ONGC sont exploités sur une base de récupération des coûts et ne comportent pas de frais directs pour le ministère client ni l'utilisation des ressources de ce dernier.

6C.246 (1994-06-23) Si la demande d'un client ne spécifie pas une exigence en matière d'AOQ, ou prévoit un niveau insuffisant, lorsque la nature de l'achat indique un besoin d'AOQ, l'agent de négociation des contrats doit aider le client à élaborer un cadre approprié d'AOQ. Les agents de négociation des contrats doivent également informer le client des répercussions financières et opérationnelles du fait d'exiger l'AOQ, pour le client, le fournisseur et TPSGC.

6C.247 (1994-06-23) Lorsqu'une demande ne précise pas qu'un système d'assurance de la qualité doit être établi, le client doit être tenu de demander l'établissement d'un tel système dans les cas où :

- a) toute non-conformité aura des répercussions importantes en ce qui a trait à la sécurité d'utilisation du produit, à sa fiabilité ou aux conséquences de son exploitation - par exemple, des vêtements pour l'Arctique, des extincteurs et du matériel ou des services de sécurité;
- b) il s'agit d'un produit de conception nouvelle, fabriqué selon les spécifications du gouvernement;
- c) il s'agit d'un produit ou service pour lequel, dans le passé, les fournisseurs actuels ne se sont pas conformés aux spécifications, ou de besoins semblables, qui ont donné lieu antérieurement à des plaintes continuelles de la part du client;
- d) il s'agit d'un produit d'une grande complexité technique, d'un produit qui présente des exigences d'interchangeabilité rigoureuses, d'un produit «critique» dont la non-conformité aurait pour résultat la défaillance d'un système dont il fait partie;
- e) il s'agit d'un produit ou service que l'on achète pour la première fois et pour lequel on ne dispose d'aucun dossier de rendement; ou
- f) au moins un fournisseur éventuel a un système de qualité déficient.

Cette exigence vise à bien protéger à la fois le client et TPSGC.

L'agent de négociation des contrats peut également tenir compte du système d'assurance de la qualité d'un fournisseur si le besoin a une valeur monétaire importante. Toutefois, les questions relatives à la nature du besoin sont habituellement plus importantes que la valeur monétaire.

Assurance officielle de la qualité à la source

6C.251 (1994-06-23) On doit avoir recours à l'AOQ à la source quand l'une des conditions suivantes s'applique :

- a) le fondé de pouvoirs qui fait la demande a désigné un responsable de l'inspection autre que le destinataire;
- b) les coûts d'inspection à la source sont justifiés par les avantages qu'on en retire;
- c) les articles sont tels que la conformité ne peut pas être déterminée convenablement à la réception parce que :
 - (i) le produit présente des caractéristiques essentielles qui ne sont pas visibles dans l'article final;
 - (ii) le produit présente des caractéristiques de sécurité et de sûreté particulières;
 - (iii) l'emballage ou le conditionnement spécial serait détruit;
 - (iv) la livraison s'effectue à plusieurs endroits; ou
 - (v) les conditions ou les moyens ne sont pas adéquats au point de destination;
- d) le dossier du fournisseur indique une performance marginale ou de qualité insatisfaisante, et les conditions ne permettent pas de s'approvisionner auprès d'autres fournisseurs.

6C.252 (1994-06-23) L'AOQ à la source peut être effectuée par un responsable de l'inspection désigné par le client ou par un responsable de l'inspection délégué par TPSGC au nom du client. Dans le cadre de l'inspection, on doit constituer un dossier des données de production du fournisseur en ce qui a trait à la qualité et faire parvenir au secteur/région concerné des copies de tous les rapports d'inspection.

6C.253 (1994-06-23) TPSGC a le pouvoir d'imposer des exigences de qualité supplémentaires pour les services de la marine civile, p. ex. l'inspection et les dispositions en vue du soutien technique.

Ce pouvoir est prévu dans le document n° 749386 du CT, paragraphe VI, recommandation 2, du 5 mai 1977.

Évaluations des installations et des systèmes

6C.257 (1994-06-23) Les évaluations des installations et des systèmes sont effectuées principalement en vue de déterminer les compétences des fournisseurs (évaluations des installations), et dans quelle mesure un fournisseur maîtrise la qualité de ses produits (évaluations des systèmes).

On doit avoir recours à ces évaluations :

- a) lorsque l'on évalue un nouveau fournisseur;
- b) lorsque le respect par le fournisseur d'une spécification ou d'une norme de système de

qualité est une condition préalable à l'adjudication d'un contrat;

- c) lorsque l'on se fie au système de contrôle de la qualité du fournisseur pour établir le programme de l'AOQ;
- d) comme méthode d'examen périodique de l'AOQ pendant la durée d'un contrat (ce que l'on appelle parfois vérification de la qualité ou enquête sur la qualité);
- e) lorsqu'il n'est pas économique ou qu'il est impossible de vérifier ou de mettre à l'essai le produit (p. ex., lorsque les composants internes sont inaccessibles, que l'inspection serait destructive ou que le coût de l'inspection serait prohibitif);
- f) lorsque les antécédents du fournisseur ou sa production passée indiquent qu'il faut déterminer si les difficultés ont été éliminées;
- g) lorsque l'on recherche la cause de plaintes continues relatives à la qualité d'un produit, afin d'établir les mesures à prendre;
- h) afin de vérifier le contrôle de la qualité d'un produit homologué par un fournisseur, avant l'adjudication d'un contrat et indépendamment de celle-ci.

6C.258 (1994-06-23) Les évaluations des installations comprennent habituellement une enquête sur place et un rapport récapitulatif faisant état des qualifications du fournisseur et de sa capacité de fournir les produits et les services. L'évaluation peut comporter un examen complet de l'organisation, de la gestion, de la gamme de production, des installations et de la capacité productive, ainsi que du rendement du fournisseur. Une évaluation partielle peut se limiter à un domaine particulier d'intérêt.

6C.259 (1994-06-23) Les évaluations peuvent également se faire par un examen :

- a) de la réponse à un questionnaire;
- b) des antécédents en matière de qualité du fournisseur;
- c) d'un rapport établi à la suite d'une visite d'usine;
- d) d'un rapport d'évaluation antérieur.

6C.260 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats peuvent effectuer ces évaluations, ou ils peuvent demander qu'elles soient menées par l'ONGC, sur une base de remboursement des frais. Quand il est avantageux de le faire, dans l'optique du service au client ou des frais pris en charge par l'État, les agents de négociation des contrats devraient demander à du personnel qualifié d'autres secteurs/régions d'effectuer des évaluations d'installations ou d'autres études en leur nom.

6C.261 (1994-06-23) On a recours à des études ou à des réunions avant l'adjudication du contrat, afin d'aider l'agent de négociation des contrats à confirmer la capacité de production des fournisseurs qui présentent des soumissions et de déterminer si les systèmes du fournisseur correspondent aux exigences contractuelles.

6C.262 (1994-06-23) Les études ou les réunions après l'attribution du contrat garantissent que les entrepreneurs choisis comprennent bien toutes les exigences contractuelles et que leurs installations et leurs procédures d'exploitation conviennent à la production des produits ou des services spécifiés.

6C.263 (1994-06-23) On peut mener des enquêtes spéciales pour étudier tous les problèmes qui peuvent survenir avant, pendant et après la production, et qui dépassent la portée habituelle de l'administration de marché et de la surveillance de la production.

6C.264 (2004-12-10) On doit faire parvenir au Secrétariat de l'intégrité du programme des

approvisionnement (SIPA) un exemplaire de toutes les études et évaluations (formulaire PWGSC-TPSGC 9041 - Rapport d'évaluation des installations) pour distribution et référence. Tous les autres rapports qui ont été rédigés, y compris un dossier sur les mesures qui ont été prises à la suite de l'évaluation, ou une note indiquant où l'on peut obtenir ces renseignements, doivent également être envoyés au SIPA.

Exigences en matière de sécurité industrielle (personnel ou organismes)

6C.270 (2004-12-10) Lorsqu'une demande ou une modification nécessite l'établissement de mesures de sécurité, on doit tenir compte dans la planification de l'achat que les processus d'enquête de sécurité sur les organismes ou le personnel peuvent s'échelonner sur une période de temps relativement longue.

Les périodes de temps approximatives pour effectuer une enquête de sécurité sur le personnel sont les suivantes :

- a) Attestation simple de fiabilité : 2 jours ouvrables;
- b) Attestation complexe de fiabilité : 52 jours (100 jours pour une vérification hors frontières);
- c) Attestation de sécurité de niveau « confidentiel » ou « secret » : 62 jours (il faut compter 100 jours supplémentaires pour une vérification hors frontières);
- d) Attestation de sécurité de niveau « très secret » : 100 jours (il faut compter 100 jours supplémentaires pour une vérification hors frontières);
- e) Attestation de sécurité de l'OTAN : de 100 à 200 jours (citoyens non canadiens)

Pour les contrats internationaux, l'agent de négociation des contrats doit vérifier, auprès de la Direction de la sécurité industrielle canadienne et internationale (DSICI), au numéro de téléphone (819) 948-1661, si un protocole d'entente en matière de sécurité industrielle est en vigueur avec le pays visé.

L'agent de négociation des contrats doit s'assurer que l'on donne des délais suffisants à la DSICI pour obtenir les autorisations sécuritaires visant les organisations et les contrôles de sécurité du personnel, et au fournisseur éventuel pour qu'il puisse se conformer aux recommandations relatives à la sécurité avant l'adjudication du contrat.

6C.271 (2004-12-10) Les renseignements ou biens de nature délicate (protégés ou classifiés), destinés à l'extérieur du Canada, doivent passer par la Section du contrôle des documents (SCD) de la DSICI **SEULEMENT**. La SCD s'occupera de la transmission et de la réception ultérieures par l'intermédiaire de réseaux sécuritaires approuvés.

6C.272 (2005-06-10) Sur réception du formulaire [TBS/SCT 350-103](#), Liste de vérification des exigences relatives à la sécurité (LVERS) (voir [3.009](#) pour la marche à suivre détaillée concernant le traitement du formulaire), la DSICI :

- a) révisera le formulaire et les pièces jointes pour vérifier si elles sont complètes et claires;
- b) obtiendra des précisions de l'agent de sécurité ministériel du client, de l'agent de projet ou de l'agent de négociation des contrats de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), selon le cas;
- c) fera en sorte que les pays participants ont le bon protocole d'entente, les bons arrangements et les bonnes ententes avec le Canada en matière de sécurité industrielle;

- d) signera le formulaire LVERS en tant que le responsable contractuel de la sécurité et choisira la clause appropriée relative aux exigences en matière de sécurité, tirée du guide des *Cluses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA), avec les modifications s'il y a lieu;
- e) fournira des renseignements quant au statut sécuritaire de l'organisation détenu par les fournisseurs potentiels identifiés;
- f) fournira aux fournisseurs canadiens les instructions sur la préparation et la transmission des renseignements ou biens protégés. Les biens ou les renseignements classifiés devront être envoyés à la SCD.

6C.273 (2004-12-103) Une invitation peut prévoir, en tant qu'exigence technique obligatoire, que l'organisme soit tenue d'obtenir une attestation de sécurité appropriée avant l'étape de l'évaluation des soumissions, en s'assurant qu'une telle exigence ne puisse être interprétée comme élément discriminatoire injuste entre les fournisseurs éventuels. L'organisme peut également obtenir l'attestation de sécurité après que l'entrepreneur éventuel ait été choisi, **à la condition que l'invitation ne contienne aucun renseignement de nature délicate (protégé ou classifié).**

6C.274 (2004-12-10) La gestion des risques associés à la destruction de documents de nature délicate (protégé ou classifié) du gouvernement nécessite des mesures additionnelles. La Norme technique sur la sécurité ([annexe 6.14](#)) définit les procédures et la politique de TPSGC concernant la destruction de documents classifiés. Les agents de négociation des contrats doivent suivre la norme provisoire et se référer à l'[annexe 6.15](#) concernant les niveaux de classification des déchiqueteuses et à l'[annexe 6.16](#) qui traite des demandes d'élimination de documents non enregistrés.

Il est possible de dépasser la limite établie pour le ministère lorsque l'on administre des contrats de destruction pour le compte d'autres clients du gouvernement, selon l'évaluation de la menace et des risques du client. Si tel est le cas, un guide de sécurité peut être élaboré par le client pour servir d'instructions complémentaires à joindre à la LVERS. (Voir la clause [F2037D](#) du guide des CCUA)

En ce qui concerne l'information classifiée venant de pays étrangers, consulter la DSICI avant de procéder à la destruction.

Participation, contrôle et influence étrangers (PCIE)

6C.275 (2003-05-30) État de participation, contrôle et influence étrangers (PCIE) est une situation où une personne physique, une entreprise étrangère ou un État étranger, peut exercer une influence suffisante sur une installation canadienne pour avoir accès sans autorisation aux renseignements ou aux matériels INFOSEC. Une évaluation PCIE est une détermination par voie administrative de la nature et la portée de l'influence étrangère sur la gestion ou les opérations de l'entreprise concernée.

6C.276 (2004-05-14) Les besoins d'approvisionnement nécessitant la divulgation possible de renseignements INFOSEC de nature extrêmement délicate, une catégorie spéciale de renseignements CLASSIFIÉS relatifs à la sécurité électronique des télécommunications (COMSEC), font l'objet d'un examen par la Division des politiques, Direction de la sécurité industrielle canadienne et internationale (DSICI). Les recommandations relatives à une évaluation PCIE seront ensuite présentées à la direction de l'approvisionnement appropriée et, s'il y a lieu, au Secrétariat du Comité d'examen des acquisitions de la Direction générale des approvisionnements.

6C.277 (2003-05-30) Les fournisseurs doivent être informés des exigences relatives aux évaluations

PCIE dans les appels d'offres; cependant, des documents dûment remplis ne doivent être demandés qu'après que le processus d'évaluation des soumissions a permis de déterminer quel(s) soumissionnaire(s) se verra(ont) adjudger un contrat.

6C.278 (2003-05-30) Les agents de négociation des contrats doivent fournir deux (2) copies de la demande d'évaluation PCIE pour le(s) soumissionnaire(s) retenu(s) à la Division des politiques, DSICI. La vérification de la participation, du contrôle et d'influence étrangers et l'attestation de sécurité d'installation requise pour le fournisseur canadien ou américain éventuel doivent être obtenues de la DSICI **avant l'adjudication du contrat.**

Toute irrégularité notée par les employés de TPSGC quant au respect des conditions d'accès aux renseignements INFOSEC par une entreprise ayant obtenu un contrat comportant des renseignements INFOSEC de nature extrêmement délicate doit être immédiatement signalée au directeur, DSICI.

Garantie de soumission/de contrat (garantie financière)

6C.279 (1997-09-15) Une garantie financière peut être exigée d'un soumissionnaire/entrepreneur afin :

- a) de protéger l'État contre des pertes éventuelles au cas où un soumissionnaire choisi ne passerait pas un contrat (garantie de soumission);
- b) de s'assurer qu'un entrepreneur remplisse les obligations qui lui sont imposées dans un contrat (garantie de contrat); ou
- c) de protéger les sous-traitants et les fournisseurs de matériel (cautionnement de paiement).

La garantie financière peut être un dépôt de garantie (une obligation garantie par le gouvernement, une lettre de change ou une lettre de crédit de soutien irrévocable) ou un cautionnement. Le soumissionnaire ou l'entrepreneur peut choisir la forme de garantie financière qu'il convient d'utiliser.

La décision d'exiger une garantie financière dans le cadre d'un appel à la concurrence doit être prise avant l'étape de l'invitation à soumissionner.

Les soumissionnaires et les entrepreneurs ont le droit de décider de la forme de garantie financière qu'ils fourniront. Voir les clauses [E0001T](#), [E0004T](#) et [E0007T](#) du guide des CUA.

6C.280 (1994-06-23) La valeur des obligations d'État équivaldra à leur valeur nominale.

6C.281 (2003-05-30) Le Conseil du Trésor garde à jour une liste des [compagnies d'assurance](#) dont les cautionnements peuvent être acceptés par le gouvernement à titre de garantie.

Garantie de soumission

6C.285 (1994-06-23) La décision d'obtenir une garantie de soumission devrait tenir compte des éléments suivants :

- a) la mesure dans laquelle il est possible d'effectuer une pré-sélection des soumissionnaires;
- b) le type de travail et les pratiques commerciales courantes;
- c) la possibilité de tentatives de désistement;
- d) les conséquences du refus ou de l'incapacité du soumissionnaire de passer un contrat.

6C.286 (1994-06-23) La garantie de soumission est le montant minimum requis pour s'assurer que le soumissionnaire passe le contrat. Voir les clauses [E0001T](#) et [E0004T](#) du guide des CCUA.

Si la valeur estimative du contrat ne dépasse pas 250 000 \$, la garantie ne devrait pas normalement excéder 10 p. 100 du prix de la soumission. Dans le cas d'acquisitions de valeur supérieure, l'agent de négociation des contrats fixe le pourcentage.

6C.287 (2003-05-30) Toute lettre de crédit reçue par le gouvernement du Canada doit comporter une date d'expiration appropriée. La lettre de crédit ne devrait pas expirer en même temps que la période de risque qu'elle couvre. Par exemple, la date d'expiration précisée dans la lettre de crédit ne devrait pas être la même que celle qui est prévue pour l'adjudication du marché. Plutôt, la date d'expiration devrait être fixée de manière à prévoir un délai d'exécution suffisant par rapport à la date prévue d'adjudication du marché, pour faire en sorte que l'agent de négociation des contrats soit en mesure d'établir que le soumissionnaire s'est acquitté des obligations prévues par la lettre de crédit. En effet, si le soumissionnaire ne remplit pas ses obligations, l'agent de négociation des contrats doit disposer de suffisamment de temps pour préparer et présenter la demande de paiement requise en vertu de la lettre de crédit.

Garantie de contrat

6C.290 (1997-09-15) Pour les marchés immobiliers et les marchés de biens et de services évalués à plus de 100 000 \$, la décision d'exiger une garantie de contrat et la fixation du montant de cette garantie devraient tenir compte des éléments suivants :

- a) le type de travail et les pratiques commerciales courantes;
- b) les conséquences d'une défaillance des fournisseurs à l'égard de leurs obligations contractuelles;
- c) les coûts liés à l'obtention d'une garantie, par rapport au degré de risque en cause;

Pour les marchés immobiliers et les marchés de biens et de services évalués à 100 000 \$ et moins, on doit exiger une garantie de contrat seulement dans certains cas exceptionnels et uniquement lorsqu'il est établi que l'État s'expose manifestement à un risque. Le cas échéant, on doit fournir une justification expliquant pourquoi une garantie de sécurité doit être exigée.

Les décisions quant à la nécessité d'exiger une garantie financière et à l'établissement du montant de cette dernière doivent être prises compte tenu des circonstances particulières du marché en question. Certaines entreprises peuvent éprouver de la difficulté à fournir certains types de garanties; les agents de négociation des marchés doivent donc en tenir compte et établir des exigences contractuelles raisonnables sur ce chapitre. Dans certains cas, il n'est pas nécessaire d'exiger de garanties avant l'exécution des travaux; des retenues sur les sommes à verser peuvent suffire. Le Conseil du Trésor suggère de ne pas exiger de garantie financière tant que la valeur prévue du marché ne dépasse pas 100 000 \$. Toutefois, les questions relatives à la nature du besoin sont habituellement plus importantes que la valeur monétaire.

6C.291 (1997-09-15) Lorsqu'ils décident d'exiger une garantie financière, les agents de négociation des contrats doivent le préciser dans les documents d'invitation à soumissionner. Ils doivent inclure la clause [E0007T](#) du guide des CCUA.

6C.292 (2003-05-30) Toute lettre de crédit reçue par le gouvernement du Canada doit comporter une date d'expiration appropriée. La lettre de crédit ne devrait pas expirer en même temps que la période de risque qu'elle couvre. Par exemple, la date d'expiration précisée dans la lettre de crédit ne devrait pas être la même que celle qui est prévue pour l'achèvement des travaux. Plutôt, la date d'expiration devrait être fixée de manière à prévoir un délai d'exécution suffisant par rapport à la date prévue d'achèvement des travaux, pour faire en sorte que l'agent de négociation des contrats soit en mesure d'établir que l'entrepreneur s'est acquitté des

obligations prévues par la lettre de crédit. En effet, si l'entrepreneur ne remplit pas ses obligations, l'agent de négociation des contrats doit disposer de suffisamment de temps pour préparer et présenter la demande de paiement requise en vertu de la lettre de crédit.

Marchandises contrôlées

6C.295 (2002-05-24) À compter du 30 avril 2001, aucune autre « marchandise contrôlée » ne sera fournie, à moins que les personnes ne soient inscrites, exemptées ou exclues, conformément au Programme des marchandises contrôlées.

Ajustement des prix des contrats à prix ferme

6C.297 (2004-12-10) Lorsque les conditions du marché sont instables, un ou plusieurs éléments du coût d'un bien ou d'un service peuvent être assujettis à d'importantes fluctuations de prix, de sorte que ni l'acheteur ni le vendeur ne seront disposés à accepter un contrat à prix fixe ou à prix ferme pendant une longue période de temps. Les agents de négociation des contrats devraient chercher à réduire les risques d'incertitude.

L'ajustement des prix ne devrait normalement pas être inclus dans les contrats dont les calendriers de livraison sont inférieurs à douze (12) mois, ou dont la valeur est inférieure à 100 000 \$.

Il y a un certain nombre de mesures possibles :

- *le report de l'achat;*
- *l'utilisation des produits de remplacement disponibles;*
- *la présentation à l'avance de renseignements sur les besoins aux entrepreneurs éventuels, de manière à permettre à ces derniers de mieux surveiller leurs coûts grâce à une planification à terme et de tirer pleinement profit, dans des circonstances appropriées, du marché à terme de marchandises;*
- *la réduction de la durée des contrats à terme ou des quantités commandées dans le cadre de contrats de production;*
- *l'augmentation des taux de production afin de comprimer la durée des contrats;*
- *la réduction des délais de nature administrative dans le processus d'achat (invitations à soumissionner, décision d'attribution, conclusion du contrat et autorisation d'entreprendre les travaux) - tout en tenant compte des délais requis en vertu des accords de l'Accord de libre-échange nord-américain, de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce et de l'Accord Canada-Corée sur le matériel de télécommunications;*
- *l'achat distinct de l'élément assujetti à des conditions de marché instables (dans l'industrie de la construction, cette technique est connue sous le nom de pré-soumission);*
- *l'isolation, aux fins de l'établissement du coût des travaux, de l'élément assujetti à des conditions instables, et le rajustement du prix, à la hausse et à la baisse, pour ce seul élément, suivant une formule prédéterminée fiable, comme un indice économique établi.*

6C.298 (1994-06-23) Lorsqu'une invitation à soumissionner en régime de concurrence est utilisée, les dispositions d'ajustement des prix proposées doivent être considérées dans l'évaluation de la soumission. Dans tous les autres cas, on doit convenir de dispositions relatives à l'ajustement des prix en fonction de la situation économique au moment de la négociation du prix du contrat

initial ou de celui de l'année de référence.

- 6C.299 (1994-06-23) Lorsqu'il est nécessaire de prévoir l'ajustement des salaires ou des prix, pour un ou plusieurs des éléments du coût d'un bien ou d'un service, afin de protéger l'entrepreneur et le gouvernement de variations économiques importantes, on peut inclure des dispositions d'ajustement dans les contrats à prix ferme et dans les contrats qui comportent, dans leur base de paiement, des éléments dont le prix est ferme.

L'ajustement des prix fermes d'un contrat n'est autorisé que si une telle éventualité est prévue au contrat.

Types d'ajustement de prix

- 6C.303 (1994-06-23) La formule d'ajustement des prix doit prévoir la révision à la hausse et à la baisse du prix de base ferme, ainsi qu'un plafond ou une limite des dépenses. Elle doit indiquer, le cas échéant, la méthode d'ajustement des salaires ou des prix en fonction de la situation économique retenue, l'élément dont le prix de base est ferme, ainsi que la période de référence visée.

- 6C.304 (1994-06-23) Le calcul de la formule d'ajustement devrait être compatible avec la méthode de comptabilité des coûts/prix de revient utilisée pour établir le prix de base ferme. On pourra ainsi mesurer plus exactement l'écart par rapport au prix de base ferme.

- 6C.305 (1994-06-23) Les différentes clauses portant sur l'ajustement des prix sont consignées dans le guide des CUA, [sous-section 5-C](#). La méthode d'ajustement retenue doit être la plus simple et la mieux adaptée pour fournir la protection désirée aux deux parties, avec un minimum de formalités administratives, et elle doit répondre aux exigences d'importance relative et de qualité concrète.

On peut obtenir l'avis d'un analyste des coûts lorsqu'on établit des dispositions importantes ou majeures en ce qui a trait à l'ajustement des prix ou qu'on applique une méthode d'ajustement qui fait appel à une formule comptable.

- 6C.306 (1994-06-23) L'ajustement des prix de biens et services commerciaux devrait être fait en fonction des majorations et des diminutions d'un prix de base ou de référence ferme, convenu à l'avance et affiché. Si le contrat ou le prix de base ferme initial tient compte d'un facteur d'actualisation pour le prix courant initial ou actuel, ce même facteur doit également s'appliquer au prix ajusté, à moins d'indications contraires dans le contrat.

Statistiques Canada publie divers rapports qui fournissent des renseignements sur les changements apportés aux indices des prix, aux coûts du matériel et de la main-d'oeuvre. Le ministère de la Main-d'oeuvre fait de même aux États-Unis. Des sondages effectués auprès du secteur privé peuvent également servir.

- 6C.307 (1994-06-23) Les ajustements en fonction des coûts réels de la main-d'oeuvre et du matériel se fondent sur les majorations et les diminutions que l'entrepreneur a constatées relativement aux éléments marqués d'un prix de base ferme.

L'utilisation de cette méthode d'ajustement se limite aux situations impondérables, qui échappent au contrôle de l'entrepreneur, et n'est possible que si le système comptable de ce dernier lui permet de compiler régulièrement, au cours de l'exécution du contrat, toutes les données financières pertinentes pour l'ajustement des prix.

Une convention collective intervenue entre une entreprise et ses employés peut être considérée, pour l'entreprise intéressée, comme un indice économique acceptable du taux de la main-d'oeuvre, si cette convention prévoit sensiblement les mêmes variations de taux qui prévalent dans ce secteur d'activité particulier.

Fluctuations des taux de change

6C.313 (1994-06-23) Le risque de change inhérent à l'achat de matériel, de composants et de produits à l'extérieur du Canada doit, en règle générale, être considéré comme constituant un risque commercial normal. Néanmoins, TPSGC n'obligera pas les fournisseurs à assumer ces risques lorsqu'il est prévu que les fluctuations du taux de change seront déterminantes. Dans de telles situations, on devrait consulter l'analyste des coûts pour déterminer quelle partie devrait assumer les risques liés au taux de change dans les contrats.

Un exemple de risque extrême que poserait la fluctuation des taux de change, par opposition à un risque commercial normal, serait une situation où les cours varieraient de cinq p. 100 sur une période de deux mois, de manière imprévisible.

Les facteurs qu'il convient de considérer sont, entre autres :

- *la durée du contrat ou les délais de livraison;*
- *l'expérience et les connaissances acquises lors d'achats semblables; et*
- *la valeur et le type de marchandise.*

Les procédures traitant des fluctuations des taux de change s'appliquent à tous les marchés, à l'exception:

- a) des marchés conclus avec les régions de l'Europe et de Washington;
- b) des contrats conclus par la Corporation commerciale canadienne;
- c) des achats par téléphone; et
- d) des contrats, et parties de contrats, à frais remboursables.

Sous-traitance

6C.320 (1994-06-23) Avant l'attribution d'un contrat, un soumissionnaire peut proposer des accords de sous-traitance. L'agent de négociation des contrats déterminera s'il peut ou non accepter ces accords de sous-traitance. Les dispositions des conditions générales n'empêchent pas l'agent de négociation des contrats de prendre en considération les options proposées à l'égard de la sous-traitance.

6C.321 (2002-12-13) Aucun contrat de sous-traitance ne peut être approuvé ou permis sans que la Direction de la sécurité industrielle canadienne et internationale, TPSGC, ne l'approuve au préalable par écrit.

Garantie

6C.327 (2002-12-13) Dans un contrat pour la vente de biens, toute déclaration de fait ou toute promesse faite par le vendeur à l'égard des biens constitue une garantie expresse. Les dispositions visant les garanties prévues dans les conditions générales, n'annulent ni ne restreignent de quelque manière que ce soit l'application des autres garanties pertinentes qui sont, en règle générale, implicites ou prévues par la loi.

Des exemples de telles garanties pertinentes, prévues implicitement par la loi, sont:

- a) *les biens doivent convenir à l'utilisation prévue; ou*
- b) *la qualité marchande des biens.*

Ces garanties sont prévues implicitement dans la plupart des contrats de vente de biens en vertu de la Loi sur la vente d'objets, une version de laquelle existe dans toutes les provinces et tous les territoires du Canada, sauf au Québec. Au Québec, la garantie prévue au Code civil

visé le titre de propriété et la qualité, laquelle comprend également les vices cachés.

6C.328 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats peut négocier une augmentation de la durée particulière d'application de la garantie, le client devant consentir à cette modification ainsi qu'aux coûts s'y rapportant. Ce changement de la durée de la garantie devrait être incluse dans la présentation destinée à obtenir l'approbation.

6C.329 (1994-06-23) Toutes les demandes de dérogation à la pleine capacité juridique de l'État, d'exonération de responsabilité, de limitation de la responsabilité de l'entrepreneur, ou de diminuer la durée d'application d'une garantie doivent être étudiées par le Contentieux et faire partie intégrante de la présentation destinée à obtenir l'approbation, en plus d'être acceptables pour le client.

6C.330 (1994-06-23) Il peut être nécessaire d'envisager une garantie plus étendue que celle qui est prévue dans la clause sur les garanties figurant dans les Conditions générales afin de tenir compte des «vices symptomatiques» ou des « défauts épidémiques ».

Il s'agit de situations où les mêmes défauts ou des défauts similaires ont été relevés dans le cas de plusieurs articles finis identiques, ou des composants de ceux-ci, et où on peut raisonnablement présumer que ces mêmes défauts se manifesteront dans l'ensemble des articles de cette nature déjà livrés ou devant être livrés.

Lorsque le client demande l'inclusion d'une garantie de ce type, ou que TPSGC la juge souhaitable, l'agent de négociation des contrats, de concert avec le client, doit fixer l'étendue et la nature de la garantie en question et demander au Contentieux de rédiger une disposition à cet égard. Dans le cas de contrats négociés à prix ferme, l'agent de négociation des contrats doit obtenir l'assentiment du ministère client relativement au coût estimatif de cette garantie.

6C.331 (2004-05-14) Les conditions générales prévoient que les entrepreneurs doivent exécuter les travaux relatifs aux garanties à leurs frais. Les interprétations suivantes s'appliquent:

- a) Dans le cas de contrats à prix ferme accordés par suite d'une invitation à soumissionner en régime de concurrence et lorsque le processus d'achat n'autorise pas d'ajustement des prix proposés, les dépenses engagées au titre de l'exécution d'une garantie sont assumées par l'entrepreneur.
- b) Dans le cas de contrats négociés à prix ferme, lorsqu'est envisagée une réserve pour l'exécution des travaux en application de la garantie au moment de la négociation du prix, le montant à inclure dans le prix ferme doit être raisonnable et approuvé expressément. Des précisions à l'appui doivent être fournies dans l'état des coûts présenté dans le document d'approbation du contrat.

Dans le cas de contrats négociés à prix ferme régis par la *Loi sur la production de défense*, l'entrepreneur doit attester que le prix est établi en fonction des coûts calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#) qui n'autorisent aucune augmentation des réserves destinées aux travaux garantis. Les dépenses engagées pour l'exécution de travaux et la correction/l'ajustement/le remplacement de produits sous garantie ne sont donc pas comprises dans le prix du contrat car une provision pour ces dépenses est incluse dans le prix certifié.

- c) Dans le cas de contrats à frais remboursables, l'entrepreneur n'est pas autorisé à inclure une réserve pour éventualités de garantie comme élément de coût. Si l'entrepreneur est tenu à une réparation quelconque en application des articles portant sur les garanties, l'agent de négociation des contrats peut autoriser le remboursement des seuls coûts raisonnables directement engagés pour la main-d'oeuvre et le matériel. Aucune compensation n'est prévue pour les frais généraux et les bénéfices.

Si l'agent de négociation des contrats est d'avis que des coûts raisonnables d'exécution de la garantie peuvent être prévus, une clause appropriée, approuvée par le Contentieux, autorisant ces coûts doit être prévue dans le contrat. Le contrat devrait comporter un article distinct prévoyant une autorisation de frais, un maximum de dépenses estimatives pouvant ou non être fixé.

Vérification

6C.337 (1994-06-23) Il existe certaines circonstances où les contrats doivent comporter une disposition particulière en ce qui a trait à la vérification. Cette exigence fait partie intégrante du processus de planification de l'achat.

Contrats à frais remboursables

6C.341 (1994-06-23) En vertu de l'article 34 de la [Loi sur la gestion des finances publiques](#) (LGFP), aucun paiement (autre qu'un acompte) ne peut être effectué aux termes d'un contrat à moins que le sous-ministre du ministre compétent, ou une autre personne autorisée par ce ministre, atteste que les travaux ont été exécutés, les biens fournis ou les services rendus, selon le cas, et que le prix demandé est conforme au contrat ou, si le contrat ne le précise pas, est raisonnable.

Dans le cas de contrat à frais remboursables, le prix n'est pas fixé par contrat mais doit plutôt être établi à la fin des travaux. Par conséquent, en vertu de l'article précité de la LGFP, il est nécessaire que l'autorité pertinente atteste que le prix est raisonnable en se basant sur les coûts réels engagés tels qu'ils sont relevés après l'exécution des travaux. Dans tous les contrats à frais remboursables d'une valeur supérieure à 50 000 \$, la mention à l'effet que les coûts engagés doivent être déterminés par une vérification effectuée par le ministre, n'a comme but que de servir de base à une telle attestation, à savoir que le prix est effectivement raisonnable.

Contrats à prix ferme

6C.345 (1994-06-23) L'entrepreneur doit présenter une attestation de prix dans le cas de tous les contrats non concurrentiels à prix ferme dont la valeur dépasse 50 000 \$, qu'il s'agisse de l'acquisition de produits et de services commerciaux ou non commerciaux. Pour chacun de ces contrats, on doit aussi inclure une clause de vérification discrétionnaire.

Ceci s'applique à tous les contrats semblables émis par TPSGC aussi bien que par la CCC au nom du département de la Défense des États-Unis (DoD) et de la «National Aeronautics and Space Administration» (NASA), à l'exception des contrats dont le prix est calculé en fonction de tarifs établis par des organismes de réglementation publique et qui ne font pas l'objet de négociations par TPSGC.

Contrats à taux fixe basé sur le temps

6C.349 (1999-12-13) Des représentants du Canada pourront vérifier le temps imputé et l'exactitude du système d'enregistrement du temps de l'entrepreneur, avant ou après le versement du paiement à ce dernier en vertu des modalités du présent contrat, concurrentiels ou non concurrentiels et quelle qu'en soit la valeur. Toutefois, l'ampleur de la vérification effectuée doit être en rapport avec la valeur du contrat. (Voir [C0701D](#).)

Ceci s'applique à tous les contrats de ce genre, sauf ceux qui portent sur les services d'aide temporaire et la location de matériel.

Remboursements des profits excédentaires

6C.353 (1994-06-23) À la suite d'une vérification, ou pour diverses autres raisons, il peut être déterminé qu'un entrepreneur ait tiré d'un contrat des profits exagérément élevés. Un entrepreneur peut, à

l'occasion, désirer retourner les profits excédentaires au ministère. L'[annexe 11.2](#) énonce les procédures spéciales à suivre dans ces situations.

Divergences d'opinion ou d'interprétation

6C.357 (2005-06-10) À l'occasion, il peut y avoir des divergences d'opinion ou d'interprétation entre l'agent de négociation des contrats et le vérificateur au sujet de la légitimité des résultats de la vérification. Ces divergences d'opinion ou d'interprétation doivent être réglées par le Directeur des approvisionnements, avec l'approbation du directeur du Secrétariat de l'intégrité du programme des approvisionnements, avant la fermeture du dossier par le Groupe chargé de la vérification des contrats.