

---

## Section 6E : Processus

### Services juridiques

6E.506 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats doivent savoir que l'obtention d'un avis juridique par les Services juridiques est assujettie au secret professionnel, et qu'un tel avis ne peut être divulgué sans que le conseiller juridique n'en soit informé et le recommande.

6E.507 (2005-06-10) Des matières diverses doivent obligatoirement être soumises à l'examen des Services juridiques, notamment :

- a) lorsque l'approbation du directeur général, du sous-ministre adjoint, du sous-ministre, du ministre ou du Conseil du Trésor est requise pour la conclusion ou la modification d'un marché (voir l'[annexe 6.1\(c\)](#));
- b) tous les marchés assortis de conditions particulières, ou de dérogations aux conditions générales ou conditions générales supplémentaires de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) ou de la Corporation commerciale canadienne (CCC);
- c) si un fournisseur propose de préparer un marché ou de modifier sensiblement un projet de marché;
- d) toutes les fois que des travaux sont complétés à la suite d'une demande verbale d'un représentant d'un client et qu'une confirmation de commande est demandée (voir [7F.692](#));
- e) tous les contrats d'agence, de permis et de prêt (à l'exception des conventions de prêt type du ministère de la Défense nationale, formulaire PWGSC-TPSGC 7118-1, Convention de prêt - matériel du MDN), et les contrats donnant lieu à des redevances payables à un entrepreneur ou prévoyant l'octroi de permis d'utilisation par des tiers (par exemple, pour des logiciels);
- f) tout marché aux termes duquel le paiement est effectué au moyen d'une lettre de crédit;
- g) toute lettre d'intention et toute lettre d'autorisation;
- h) toute lettre d'assurances;
- i) tout marché passé avec une société étrangère lorsque la valeur du marché dépasse 1 M\$;
- j) tout marché de plus de 1 M\$ conclu par la CCC relativement à des achats sur le marché intérieur et toute entente conclue avec des représentants de la CCC;
- k) tout marché pouvant soulever des questions relatives à un « conflit d'intérêt » ou au code régissant l'après-mandat d'anciens fonctionnaires publics;
- l) tout marché de défense dans lequel les dispositions de l'[article 20](#) de la *Loi sur la production de défense* relativement à la propriété de fournitures ou de constructions de l'État pourraient s'appliquer;
- m) toute cession proposée d'un contrat à un tiers;
- n) tous les cas de résiliation pour inexécution, de résiliation par consentement mutuel et les avis de confirmation de résiliation pour raisons de commodité.

Nota : Les avis initiaux de résiliation pour raisons de commodité, c'est-à-dire selon les clauses [J0200C](#) et [J0205C](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat*, ne nécessitent pas d'opinion juridique et peuvent être émis par l'agent de négociation des contrats conformément à l'alinéa [11.140](#).

- o) dans tous les cas où les biens d'un entrepreneur sont placés sous séquestre, ou lorsque cet entrepreneur est en faillite ou sur le point de l'être;
- p) lorsqu'une garantie est exigée afin d'assurer le paiement d'une dette ou l'exécution d'une obligation envers l'État;
- q) tout protocole d'entente;
- r) toute entente formelle;
- s) toute demande de renseignements ou de documents qui provient d'avocats de l'extérieur ou que l'on doit communiquer avec ces derniers.

*Les Services juridiques doivent être consultés avant que l'agent de négociation des contrats ne prenne quelque mesure que ce soit qui ait force exécutoire relativement à ces situations obligatoires (par exemple, la conclusion, la résiliation ou la modification d'un marché). Normalement, il est plus qu'approprié que la consultation ait lieu avant que ne soit lancée l'invitation à soumissionner.*

6E.508 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats devraient également obtenir l'avis des Services juridiques dans les cas suivants :

- a) un projet de marché de services pour lequel se pose la question de l'établissement possible d'une relation employeur/employé;
- b) tout marché proposé qui contient une clause stipulant que les dommages-intérêts prédéterminés doivent être inclus pour couvrir la réception tardive des marchandises;
- c) tout marché proposé contenant des écarts par rapport aux modalités normalisées, approuvés préalablement, lorsque l'approbation a été donnée par les Services juridiques plus de deux ans auparavant;
- d) tout marché proposé qui inclut des questions de responsabilité ou d'assurances;
- e) toute entente concernant l'approvisionnement en biens ou en services convenue avec un organisme de service spécial, lorsqu'on a des doutes sur les dispositions appropriées ou sur la forme de la documentation;
- f) les réunions auxquelles le fournisseur ou l'entrepreneur était accompagné d'un avocat, ou pour lesquelles le fournisseur ou l'entrepreneur a mentionné qu'il serait ou pourrait être accompagné d'un avocat;
- g) les marchés assortis d'une garantie d'exécution;
- h) les marchés qui seront passés avec un fournisseur avec qui on risque d'avoir des désaccords ou un fournisseur dont les ressources financières sont restreintes;
- i) les marchés passés aux États-Unis où les taxes des États peuvent être exigibles;
- j) tout différend qui survient après l'adjudication d'un marché.

6E.509 (1994-06-23) Les services juridiques relatifs aux marchés ne doivent être assurés que par les Services juridiques de TPSGC ou par un bureau régional de Justice Canada qui a convenu avec les Services juridiques de TPSGC de fournir les services juridiques à un bureau régional.

## Communications externes

6E.515 (2005-06-10) Ce sont le ministre et le sous-ministre (SM) qui sont les porte-parole officiels de TPSGC lorsqu'il faut communiquer avec des représentants des médias. Le SM peut autoriser d'autres membres du personnel à agir comme tel.

*La Direction générale des services ministériels, des ressources humaines et des communications, qui a la responsabilité opérationnelle des relations de TPSGC avec les médias, garde une liste des porte-parole autorisés.*

*La Direction générale a aussi la responsabilité fonctionnelle de coordonner les relations de TPSGC avec les députés, y compris la correspondance, les communications verbales et la période des questions.*

## Bases de paiement

6E.521 (1994-06-23) Il existe sept types de bases de paiement qui peuvent être appliqués. Ils sont présentés en ordre descendant selon la préférence :

- prix ferme;
- prix ferme de base avec indexation du prix;
- tarif basé sur le temps;
- frais remboursables avec prime d'encouragement;
- frais remboursables avec tarif fixe;
- frais remboursables avec tarif fondé sur les coûts réels;
- frais remboursables sans tarif.

*La base de paiement est fonction du type de produit, de la durée du contrat et de la clarté de la définition du besoin qu'on a pu fournir. On peut utiliser plusieurs bases de paiement dans un même contrat.*

### Prix ferme

6E.525 (1994-06-23) On entend par prix ferme un prix non rajusté qui reflète les coûts réels engagés par l'entrepreneur pour l'exécution du marché, en totalité ou en partie. Du fait que l'entrepreneur doit assumer tous les coûts au-delà ou en-deçà du prix ferme, ce type de base de paiement l'incitera à contrôler ses coûts afin de réaliser le maximum de bénéfices. En outre, cette méthode est la moins lourde du point de vue administratif pour les deux parties.

6E.526 (1994-06-23) On utilise cette base de paiement dans les cas suivants :

- a) l'entrepreneur a déjà fabriqué le produit ou fourni les services demandés, ou encore des produits ou services similaires, et a suffisamment d'expérience pour établir un énoncé des travaux réalistes à partir de spécifications précises; et
- b) il sera possible d'établir le prix rattaché à l'énoncé des travaux en ce qui a trait à la main-d'œuvre et aux matériaux requis; et
- c) on pourra procéder à une estimation réaliste des prix des matériaux, des coûts de main-d'œuvre et des frais généraux qui s'appliqueront au cours de la période du contrat.

6E.527 (1994-06-23) Après négociation d'une base de paiement à prix ferme, l'entrepreneur doit soumettre à nouveau une proposition de prix reflétant l'entente conclue, et fournir une attestation de ce prix, conformément à la clause [C0003T](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA).

6E.528 (1994-06-23) Des vérifications discrétionnaires peuvent être prévues dans le contrat au besoin.

## Prix ferme avec indexation du prix

6E.532 (1994-06-23) Il n'est pas toujours possible d'obtenir une estimation réaliste du prix des matériaux, du coût de la main-d'œuvre et des frais généraux, renseignements qui sont nécessaires pour la négociation d'une base de paiement à prix ferme. Dans ce cas, il sera peut-être nécessaire de négocier des clauses de rajustement du prix qui permettront la révision du prix ferme dans certaines éventualités.

6E.533 (1994-06-23) L'indexation du prix est déterminée conformément à la procédure [6C.297](#).

## Tarif fixe basé sur le temps

6E.537 (1994-06-23) Lorsqu'un tarif fixe basé sur le temps est appliqué, on rémunère l'entrepreneur pour les heures réelles consacrées à l'exécution des travaux, lesquelles font l'objet d'une vérification par le gouvernement. Le montant versé pour ces heures de travail est calculé selon un tarif fixe basé sur le temps déterminé à l'avance. Le tarif fixe basé sur le temps comprend généralement un taux pour la main-d'œuvre directe, des frais généraux et un élément de bénéfices.

6E.538 (1994-06-23) On utilise cette base de paiement :

- a) lorsqu'il n'est pas possible de prévoir la durée ni l'étendue des travaux, mais qu'il est possible d'établir, dans des limites raisonnables, les taux pour la main-d'œuvre directe et les frais généraux qui s'appliqueront pendant la durée du marché; et
- b) lorsqu'on a prévu suffisamment de mécanismes de contrôle pour faire en sorte que l'entrepreneur n'utilise pas des méthodes de travail inefficaces ou peu économiques.

6E.539 (1994-06-23) Les marchés ou les parties de marchés à tarif fixe basé sur le temps peuvent comporter un prix plafond. L'établissement d'un prix plafond oblige l'entrepreneur à terminer les travaux demandés sans paiement supplémentaire, que les coûts réels engagés soient supérieurs au prix plafond ou non. Si l'on décide de fixer un prix plafond, les parties doivent absolument s'entendre sur les travaux à exécuter.

Avant de décider de fixer un prix plafond dans un marché à tarif fixe basé sur le temps, on doit déterminer s'il ne serait pas plus avantageux, dans ce cas particulier, d'avoir recours à un marché à prix ferme.

6E.540 (1999-12-13) Pour les marchés ou les parties de marchés à tarif fixe basé sur le temps qui ne comportent pas de prix plafond, il faut inclure une clause limitant la responsabilité du gouvernement, à moins qu'une exception ne soit autorisée expressément par le Ministre. À cette fin, on peut avoir recours à la clause [C6000C](#) ou [C6001C](#) du guide des CUA.

6E.541 (1994-06-23) Après la négociation d'un tarif fixe basé sur le temps, l'entrepreneur doit soumettre à nouveau une proposition de prix reflétant l'entente conclue et fournir une attestation des taux.

6E.542 (1994-06-23) Les contrôles du temps, les attestations des taux et les vérifications discrétionnaires doivent être prévus dans le contrat.

## Frais remboursables avec prime d'encouragement

6E.546 (1994-06-23) Dans le cas d'un marché à frais remboursables avec prime d'encouragement, on rembourse à l'entrepreneur les coûts engagés pour l'exécution des travaux, vérifiés par un représentant du gouvernement, plus un tarif, rajusté selon le rapport entre le total des coûts réels admissibles et les coûts qui avaient été prévus.

6E.547 (1994-06-23) On doit avoir recours à cette base de paiement lorsqu'il n'est pas justifié d'avoir recours à un marché à prix ferme, et que les produits ou les services demandés sont de telle nature que la prise en charge des coûts par l'entrepreneur l'incitera à assurer un contrôle efficace

de ces coûts et à surveiller l'exécution des travaux.

6E.548 (2004-05-14) Lorsque l'on a recours à une base de paiement à frais remboursables avec prime d'encouragement, il faut négocier à l'avance un coût cible, un tarif cible, un tarif maximum et une formule de rajustement du tarif.

Le coût cible doit être équivalent aux coûts estimatifs d'exécution des travaux, calculés conformément aux Principes des coûts contractuels [1031-2](#), en partant du principe que l'entrepreneur maintiendra son niveau d'efficacité actuel.

Le tarif cible est fondé sur le coût cible; il ne doit pas être supérieur au montant établi conformément aux procédures de calcul des bénéfices.

La formule permet d'augmenter le tarif au-delà du tarif cible jusqu'au tarif maximum, fondé sur le partage, entre l'entrepreneur et le Canada, de toute réduction des coûts admissibles réels en-dessous du tarif cible, ainsi que de diminuer le tarif en dessous du tarif cible, fondé le partage, entre l'entrepreneur et le Canada, de toute augmentation des coûts admissibles réels au-delà du tarif cible.

6E.549 (1999-12-13) Les contrats ou les parties de contrats à frais remboursables ou avec prime d'encouragement ne doivent pas comporter de prix plafond, lequel exige que les parties s'entendent sur les travaux à exécuter allant ainsi à l'encontre de la raison pour laquelle on a eu recours, en premier lieu, à cette base de paiement - c.-à-d. que l'entrepreneur n'est pas en mesure de soumettre un énoncé réaliste des travaux.

Les contrats ou les parties de contrats à frais remboursables avec prime d'encouragement, sans prix plafond, doivent comprendre une clause limitant la responsabilité du gouvernement, à moins qu'une exception ne soit autorisée expressément par le Ministre. À cette fin, on peut avoir recours à la clause [C6000C](#) ou [C6001C](#) du guide des CCUA.

### Frais remboursables avec tarif fixe

6E.553 (1994-06-23) On rembourse à l'entrepreneur les coûts réels engagés pour l'exécution des travaux, lesquels ont fait l'objet d'une vérification par un représentant du gouvernement, plus un tarif fixe établi à l'avance. Ce tarif ne varie pas selon les coûts réels engagés, mais peut être renégocié dans certaines circonstances.

6E.554 (1994-06-23) En règle générale, on doit conclure un marché à frais remboursables avec tarif fixe lorsque les circonstances ne permettent pas de conclure un marché à prix ferme ni un marché à tarif fixe basé sur le temps, ou encore lorsque les économies qui pourraient résulter de la conclusion d'un marché avec prime d'encouragement seraient considérablement réduites, étant donné la complexité administrative de ce type de marché.

6E.555 (1994-06-23) Le montant du tarif fixe, fondé sur les coûts estimatifs prévus, ne doit pas être supérieur au montant admissible des bénéfices. Si les deux parties ne peuvent s'entendre sur le montant des coûts prévus, lequel sert à établir le tarif fixe, on utilisera alors des chiffres repères. Les chiffres repères sont deux niveaux des coûts estimatifs, dont l'un est plus élevé et l'autre moins élevé que le montant qui a été utilisé pour calculer le tarif fixe, à partir desquels le tarif fixe sera renégocié.

6E.556 (1999-12-13) Les contrats et les parties de contrats à frais remboursables avec tarif fixe peuvent également comporter un prix plafond. Dans ces cas, l'entrepreneur est tenu d'exécuter les travaux demandés sans exiger de paiement supplémentaire, que les coûts réels dépassent ou non le prix plafond.

*S'il est possible de définir de façon précise les travaux demandés et que si les parties s'entendent sur le coût estimatif des travaux et peuvent fixer un prix plafond, il y a peut-être lieu d'avoir recours à une autre base de paiement qui permettrait une répartition plus équitable des risques et des responsabilités entre l'entrepreneur et l'État.*

Les contrats ou les parties de contrats à frais remboursables avec tarif fixe qui ne comportent pas de prix plafond doivent comprendre une clause limitant la responsabilité du gouvernement, à moins qu'une exception ne soit autorisée expressément par le Ministre. À cette fin, on peut avoir recours à la clause [C6000C](#) ou [C6001C](#) du guide des CCUA.

### Frais remboursables avec tarif fondé sur les coûts réels

- 6E.560 (1994-06-23) Dans le cas de marchés à frais remboursables avec tarif fondé sur les coûts réels, on rembourse à l'entrepreneur les coûts engagés dans l'exécution des travaux, et vérifiés par un représentant du gouvernement, plus un tarif fondé sur les coûts réels engagés.
- 6E.561 (1994-06-23) Ce type de base de paiement ne doit être utilisé que lorsqu'il est impossible d'utiliser aucun autre type de base de paiement.
- 6E.562 (1994-06-23) Le montant du tarif, fondé sur les coûts réels engagés, et vérifiés par un représentant du gouvernement, ne doit pas être supérieur au montant admissible des bénéfices.
- 6E.563 (1994-06-23) Les prix plafonds ne s'appliquent pas lorsque l'on utilise cette base de paiement.
- 6E.564 (1999-12-13) Les contrats ou les parties de contrats comportant ce type de base de paiement, qui ne prévoient pas de prix plafond, doivent comprendre une clause limitant la responsabilité du gouvernement, à moins qu'une exception ne soit expressément autorisée par le Ministre et ce, en incorporant la clause [C6000C](#) ou [C6001C](#) du guide des CCUA.

### Frais remboursables sans tarif

- 6E.568 (1994-06-23) Dans un marché à frais remboursables sans tarif, on ne rembourse à l'entrepreneur que les coûts réels engagés, lesquels doivent faire l'objet d'une vérification par un représentant du gouvernement.
- 6E.569 (1994-06-23) Ce type de base de paiement est rarement utilisé, sauf dans le cas de marchés qui prévoient une forme d'aide à l'entrepreneur. En règle générale, on ne peut s'attendre à ce qu'un entrepreneur accepte un marché ne prévoyant aucun bénéfice pour la fabrication de produits ou la prestation de services.
- 6E.570 (1999-12-13) Dans certaines circonstances, on pourra fixer un prix plafond que paiera l'État pour l'achèvement des travaux prévus.

Les contrats ou les parties de contrats comportant ce type de base de paiement, lequel ne prévoit pas de prix plafond, doivent comprendre une clause limitant la responsabilité du gouvernement, à moins qu'une exception ne soit expressément autorisée par le Ministre et ce, en incorporant au contrat la clause [C6000C](#) ou [C6001C](#) du guide des CCUA.

### Marchés à frais remboursables – Vérification

- 6E.576 (1994-06-23) Les marchés à frais remboursables, ou les contrats comportant des éléments à frais remboursables, nécessitent une attention particulière, du fait que le prix n'est pas précisé dans le contrat, mais est confirmé après l'exécution des travaux. Tous les documents de marchés à frais remboursables doivent contenir une clause indiquant que les coûts engagés doivent faire l'objet d'une vérification par TPSGC. (Voir [7A.045](#).)

*La vérification permet d'attester que le prix est raisonnable.*

- 6E.577 (1994-06-23) Pour tous les marchés à frais remboursables à des fournisseurs canadiens et évalués à plus de 50 000 \$, l'agent de négociation des contrats doit, à la fin de l'exécution des travaux, confirmer par écrit dans le dossier, que le montant final versé constitue un prix raisonnable.



*Cette confirmation peut être fondée sur les résultats d'une vérification formelle ou informelle.*

6E.578 (1994-06-23) Toute invitation à soumissionner et contrat dans lesquels figurent des éléments de frais remboursables, doivent comprendre une clause pertinente touchant la base de paiement (voir les clauses [C0200D](#) à [C0205D](#) du guide des CCUA).

6E.579 (1999-12-13) Tous les marchés à frais remboursables doivent en outre comprendre soit la clause [C0300D](#) ou [C0301D](#) le cas échéant, du guide des CCUA, lesquelles prévoient la présentation des coûts par l'entrepreneur à l'agent de négociation des contrats, à la fin du marché, et chaque année dans le cas des marchés pluriannuels.

La présentation des coûts fait partie des exigences obligatoires du contrat. Dans le cas des marchés de services de réparation et de révision, l'agent de négociation des contrats ou l'organisme de vérification peut décider si une présentation des coûts est nécessaire. La clause uniformisée touchant les contrats de services de réparation et de révision doit être utilisée.

### **Acomptes et paiements anticipés**

6E.585 (1996-12-02) Le versement d'acomptes ou de paiements anticipés peut être envisagé seulement si toutes les conditions suivantes sont remplies :

- a) une garantie adéquate de paiement est fournie;
- b) l'État reçoit une contrepartie correspondant au montant du paiement à ce titre au cours de l'exercice où les paiements sont effectués;
- c) le client dispose des capitaux nécessaires au financement; et
- d) un des critères suivants :
  - (i) l'État en tire un avantage économique qui emporte nettement sur les coûts du financement associés aux acomptes ou aux paiements anticipés (voir [6E.587](#));
  - (ii) l'entrepreneur risque de subir un préjudice ou de ne pouvoir assurer le financement qu'avec difficulté ou qu'à des taux considérés peu économiques par rapport aux taux préférentiels des banques à charte;
  - (iii) la valeur du marché semble dépasser la capacité financière évaluée de l'entrepreneur;
  - (iv) il s'agit d'un marché de longue durée; ou
  - (v) il est pratique courante d'exiger des acomptes ou des paiements anticipés de l'acheteur dans l'industrie ou le secteur d'activité concerné. Les paiements ne peuvent s'appliquer qu'à des biens et services acquis au cours du même exercice. Cependant, les fonds doivent être dépensés au cours de l'année pour laquelle ils ont été attribués et ne peuvent être reportés au moyen de paiements anticipés.

#### **REMARQUES :**

1. *Les lignes directrices du CT précisent que seules des circonstances extraordinaires justifient le recours aux paiements anticipés. Même en présence des conditions susmentionnées, les paiements anticipés sont rarement justifiables. La méthode de paiement par acompte est plus courante.*
2. *S'il s'agit d'abonnements ou de primes d'assurance, qui couvrent une période d'un an ne commençant pas nécessairement le 1<sup>er</sup> avril, les paiements doivent se limiter à des*

*produits ou services fournis pendant l'exercice en cours ou le suivant. Par exemple, un abonnement à une publication payé en février 2005 ne peut s'appliquer à une période au-delà de mars 2006.*

3. *S'il s'agit de marchés pluriannuels requérant des avances permanentes, les autorités contractantes doivent négocier le paiement d'une série d'avances distinctes s'appliquant à chaque exercice. Un versement peut alors être fait pour un marché d'entretien couvrant la période de février à mars 2005 et un autre versement, pour la période d'avril 2005 à mars 2006.*
4. *Dans des situations exceptionnelles telles que l'achat d'armes ou la prestation de services aux termes d'une garantie prolongée, où le fournisseur exige des versements immédiats couvrant plus d'un exercice, les autorités contractantes doivent décider cas par cas si le paiement anticipé est la seule solution et s'il peut être justifié. Ces cas devraient être extrêmement rares.*
5. *Dans tous les cas, on ne peut effectuer un paiement pendant l'exercice en cours pour un contrat qui ne commencera pas avant le prochain exercice financier.*
6. *La règle selon laquelle des paiements sont versés seulement pour les biens et services reçus dans l'exercice en cours pourrait entraîner une modification de la méthode de paiement en ce qui concerne les biens et services dont l'acquisition ou la prestation chevauche les exercices financiers. Précisément, il pourrait s'avérer nécessaire de prévoir le versement de paiements multiples à un moment précis pendant la durée du contrat.*

6E.586 (1996-12-02) Des considérations particulières s'appliquent aux achats effectués dans d'autres pays.

- a) Dans le cas des achats effectués aux États-Unis, les acomptes ou d'autres paiements à valoir peuvent avoir un impact sur l'application des taxes, reliée à la date et l'endroit où le titre de propriété passe à l'État. (Voir [6D.462](#).) On devrait consulter le Contentieux afin que les termes du contrat offrent une protection adéquate contre le paiement superflus de taxes.
- b) Dans le cas des achats effectués dans d'autres pays, lorsque des acomptes ou d'autres paiements à valoir sont accordés, on doit s'assurer que l'application des taxes de vente ou d'utilisation ou de toute autre forme de taxes soient reliée à la date et à l'endroit où le titre de propriété passe à l'État. Le cas échéant, les agents de négociation des contrats doivent consulter le Contentieux.
- c) Dans le cas des achats effectués auprès du gouvernement des États-Unis, en ayant recours au programme de ventes de matériel militaire à l'étranger (FMS), des paiements anticipés doivent être versés, conformément à la loi des États-Unis, avant que ne débute la livraison des biens et services à un client étranger. Dans ce cas précis, le Conseil du Trésor a approuvé les clauses et conditions rattachées aux ventes FMS effectuées par le gouvernement des États-Unis. Tout changement aux clauses et conditions uniformisées doivent faire l'objet d'une présentation au Conseil du Trésor aux fins d'approbation.

6E.587 (2005-06-10) On doit évaluer les facteurs suivants afin de déterminer la méthode de paiement (acompte ou paiement anticipé) la mieux adaptée au marché en question :

- a) les risques possibles pour l'État, en cas d'insolvabilité, d'annulation éventuelle des travaux ou de défaut d'exécution des travaux;

*Les facteurs à prendre en compte comprennent les suivants :*

- (i) *Un acompte peut-il être protégé par des garanties sans condition ou par des cautionnements d'exécution consentis par des institutions financières ou par des*



*filiales ou des sociétés mères jouissant d'une bonne réputation financière?*

- (ii) *Quelle est éventuellement la possibilité de commercialisation et la valeur de revente des travaux en cours dont l'État a acquis le titre par le versement de paiements anticipés? L'écart entre ces paiements et la valeur de revente des stocks peut constituer une mesure des risques auxquels l'État s'expose.*

- b) l'estimation du coût du financement;

*Étant donné que les paiements anticipés ou les acomptes constituent un coût réel ou théorique pour l'État, ce coût devrait être calculé pour chacune des options disponibles. On applique le taux d'intérêt préférentiel des banques à charte communiqué de temps à autre par le directeur, Direction des coûts et de la gestion juricomptable, au financement net cumulatif (c.-à-d. le décaissement cumulatif effectué par l'État, moins la valeur cumulée des articles livrés en vertu du marché), en utilisant des hypothèses raisonnables sur l'avancement des travaux et sur les livraisons d'articles.*

- c) la réduction éventuelle du prix du marché réalisable grâce aux différentes méthodes de paiement;

*Étant donné que les paiements anticipés ou les acomptes réduisent le besoin d'emprunt de l'entrepreneur, ou l'importance des capitaux propres devant réaliser un revenu, la diminution de prix devrait profiter à l'État. La réduction des prix varie en fonction des différentes méthodes de paiements et de l'attrait que chacune exerce sur l'entrepreneur.*

- d) les contraintes financières qui pourraient réduire la capacité du client à financer différentes options.

### **Acomptes**

6E.591 (1994-06-23) Dans le cas d'un acompte, les conditions générales prévoient que l'État acquiert le titre de propriété des fournitures ou des travaux en cours dès le versement de l'acompte en question.

6E.592 (1994-06-23) Lorsqu'un acompte est prévu, on précise les étapes, chaque fois que c'est possible, de manière à établir une corrélation mesurable entre le versement des paiements et la progression réelle du marché. Des critères techniques ou d'autres moyens de mesurer l'exécution du marché peuvent servir à établir les étapes. Le montant versé à chaque étape devrait être négocié avant l'adjudication du marché.

6E.593 (1994-06-23) Lorsqu'il est impossible, en raison de la nature du marché, de prévoir les acomptes à verser aux diverses étapes, des acomptes peuvent être versés à des dates prédéterminées (méthode de paiement à terme), ou être établis en fonction des dépenses effectivement engagées pour l'achat de fournitures et l'achèvement partiel des travaux ainsi que le certifient l'entreprise et les inspecteurs du gouvernement.

6E.594 (1994-06-23) Des acomptes versés en fonction des étapes ou des dépenses engagées peuvent être utilisés à différents moments pendant le marché.

*Cette méthode peut servir, par exemple, à couvrir les dépenses engagées au cours des premières étapes d'un achat important, au moment où il est encore difficile d'établir des points de repère, alors que les paiements établis en fonction de règles précises de mesure de l'exécution des travaux seraient effectués plus tard, à des étapes plus faciles à déterminer.*

6E.595 (1994-06-23) S'il n'est pas possible d'utiliser les méthodes de paiements d'étape ou d'acomptes pour les dépenses engagées, on peut se servir, avec circonspection, de la méthode de paiement à terme. La condition préalable à l'emploi de cette méthode est l'existence d'un système de surveillance et de contrôle de l'état d'avancement du projet qui fournisse à l'agent de négociation des contrats des indicateurs sûrs de la valeur réelle des travaux accomplis lorsqu'un paiement est

exigible. Sauf pour les marchés de location et de services, la méthode de paiement à terme doit être autorisée par un directeur ou un fonctionnaire de niveau supérieur.

### **Retenues**

6E.599 (1998-02-16) Pour tous les marchés où des acomptes sont prévus, on doit faire des retenues afin d'éviter les paiements en trop et d'inciter l'entrepreneur à terminer les travaux. Néanmoins, pour les marchés à paiements d'étape, l'agent de négociation des contrats peut, à sa discrétion, exiger une retenue.

Les restrictions suivantes s'appliquent aux marchés où les acomptes sont inclus :

- a) Prix ferme, paiements d'étape :  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 100 % du paiement d'étape convenu  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : nul  
 Taxe sur les produits et services/Taxe de vente harmonisée : nul  
 Bénéfices : nul
- b) Prix ferme, paiements anticipés effectués en fonction des dépenses engagées <sup>1</sup> :  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 90 %  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : 100 %  
 Taxe sur les produits et services/Taxe de vente harmonisée : si elle est exigible  
 Bénéfices : au prorata
- c) Frais remboursables <sup>1</sup> :  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 90 %  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : 100 %  
 Taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée : si elle est exigible  
 Bénéfices : au prorata
- d) Taux fixe basé sur le temps <sup>1</sup> :  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 90 %  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : 100 %  
 Taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée : si elle est exigible  
 Bénéfices : au prorata
- e) Prix à négocier :
  - (i) Les taux/prix négociés l'année précédente servent de taux provisoires pour la nouvelle année <sup>2</sup> :  
  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 100 %  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : 100 %  
 Taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée: si elle est exigible  
 Bénéfices : au prorata
  - (ii) Tous les autres marchés à négocier <sup>1</sup> :  
  
 Total des coûts admissibles : jusqu'à 75 %  
 Achats faisant l'objet d'avances à justifier : 100 %  
 Taxe sur les produits et services/taxe de vente harmonisée : si elle est exigible  
 Bénéfices : au prorata

<sup>1</sup> Les pourcentages indiqués s'appliquent aux dépenses engagées (heures engagées dans le cadre de marchés à taux fixe basé sur le temps).

<sup>2</sup> Les pourcentages indiqués s'appliquent aux taux de l'année précédente.

- 6E.600 (1997-09-15) Ces restrictions comportent des exceptions dont on peut tenir compte, à savoir :
- a) lorsqu'il existe des pratiques commerciales établies qui permettent de déroger à ces restrictions, et qu'on peut en faire la démonstration; ou
  - b) dans le cas d'organisations qui ne touchent ni bénéfices ni honoraires; ou
  - c) lorsque d'autres méthodes de protection financière sont prévues dans le contrat, par exemple, des dépôts de garantie (les obligations garanties par le gouvernement, les lettres de change ou les lettres de crédit de soutien irrévocables) ou des cautionnements.

6E.601 (1999-12-13) Le moment indiqué dans le cycle des achats, pour la prise de décisions relativement au type de paiement à utiliser dépend de la méthode d'invitation à soumissionner retenue.

- a) Pour un appel d'offres, la méthode de paiement appropriée doit être choisie avant que les documents de soumission ne soient distribués, et incluse dans l'appel d'offres en utilisant la clause [H1003D](#) du guide des CUA. À l'étape de l'évaluation des soumissions, les coûts du financement ne constituent pas un facteur d'évaluation.
- b) Pour une demande de propositions (DP) concurrentielle, la DP doit clairement indiquer que toute exigence spécifiée par le soumissionnaire relativement à des acomptes ou des paiements anticipés constituera un critère d'évaluation (la clause [H1003D](#) du guide des CUA pourrait être nécessaire). Au moment de l'évaluation des propositions, il sera tenu compte des coûts assumés par l'État pour le versement des acomptes ou des paiements anticipés, ainsi que des risques inhérents à la méthode de paiement retenue et de la disponibilité des fonds.

*Cette façon de fixer les coûts peut être écartée si tous les soumissionnaires intéressés ont demandé que soient retenus à leur égard une méthode et des modalités de paiement identiques (p. ex. des acomptes en fonction des dépenses engagées, ainsi que des calendriers de récupération pratiquement identiques).*

### **Paiements anticipés**

6E.605 (1994-06-23) Dans le cas d'un marché de services d'une valeur supérieure à 25 000 \$, tout paiement anticipé devrait être protégé par un type quelconque de garantie consentie par une tierce partie jouissant d'une situation financière solide. Une garantie de cette nature prend habituellement la forme d'un cautionnement de garantie consenti par une filiale ou une société mère ou encore par une institution financière, ou d'une lettre de crédit irrévocable consentie par une banque canadienne. La garantie devrait également prévoir la récupération par l'État du solde non utilisé du paiement anticipé, plus les intérêts, en cas d'annulation des travaux ou d'une résiliation quelconque du contrat pour des raisons de commodité. D'autres types de garantie peuvent être discutés avec un analyste des coûts.

Le décision de ne pas insister sur les garanties exige que l'on ait un bon dossier d'affaires.

Dans le cas des contrats de services évalués à moins de 25 000 \$, on peut décider de ne pas exiger une garantie lorsque l'agent de négociation des contrats certifie que l'entrepreneur oeuvre dans un secteur d'activité donné et y jouit d'une bonne réputation, et que les dossiers de TPSGC ne font pas mention de problèmes financiers ou de problèmes d'exécution importants survenus dans le cadre de marchés conclus avec l'entreprise.

## **Conférences des soumissionnaires et visites des installations**

### **Conférences des soumissionnaires**

6E.611 (2001-05-25) Une conférence des soumissionnaires a pour but de fournir des renseignements à tous les soumissionnaires éventuels, et de s'assurer qu'ils obtiennent tous la même information.

Une conférence n'aura lieu que si elle est nécessaire pour que les soumissionnaires éventuels comprennent pleinement le projet de marché. La participation est facultative. (Voir [7A.029](#) et [7C.260](#).)

## Visites des installations

6E.615 (2001-05-25) Les visites des installations peuvent être facultatives ou obligatoires. Si elles sont obligatoires, tous les soumissionnaires éventuels sont tenus d'y participer, même ceux qui affirment que les installations en question leur sont familières. (Voir [7A.029](#) et [7C.261](#).)

*La nécessité d'une visite obligatoire des installations devrait être étudiée attentivement et être bien documentée dans le dossier comme élément de planification du marché. La décision d'exiger une visite obligatoire devrait tenir compte des coûts et des inconvénients relatifs qui seront imposés aux soumissionnaires éventuels qui ne résident pas à proximité des installations.*

## Information sur les frais de transport

6E.621 (2005-12-16) Toute demande de biens évaluée à 25 000 \$ et plus (TPS/TVH incluse) comportant des frais de transport supérieurs à 1 500 \$ doit être soumise à la Direction de la gestion du transport pour une analyse détaillée de ces frais, sauf en ce qui concerne :

- a) les marchés de réparation et de révision, de mise au point, de services d'ingénierie, d'études techniques et d'outillage;
- b) l'aide en matière d'immobilisations;
- c) la construction complète de navires et d'avions;
- d) les marchés pour lesquels les clients maintiennent le contrôle, en tout ou en partie, de la livraison;
- e) les marchés portant sur des denrées périssables;
- f) les achats effectués auprès de fournisseurs canadiens au nom d'un gouvernement ou d'un organisme étranger, à moins que ce gouvernement ou cet organisme ne demande une assistance;
- g) les offres à commandes, lorsque les quantités et la destination des commandes sont inconnues;
- h) les achats d'aliments et d'engrais en vrac faits dans le cadre d'un programme d'aide extérieure;
- i) les demandes portant sur de multiples articles pouvant nécessiter la passation de plusieurs marchés et dont les frais de transport particuliers ne peuvent être facilement établis;
- j) les marchés portant sur des systèmes complets dont les multiples composantes sont susceptibles d'être expédiées de sources et d'endroits différents et pour lesquels il est impossible d'établir un coût FOB origine;
- k) les marchés de service;
- l) les marchés assujettis à l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), à l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMC-OMP), à moins que l'on ait recours à un processus non concurrentiel en vertu de l'une des raisons figurant dans l'accord et servant à justifier l'appel d'offres limité.

6E.622 (2005-12-16) Les conditions FCA franco transporteur (... lieu convenu) des Incoterms 2000 doivent s'appliquer dans tous les contrats attribués à des fournisseurs uniques par le ministère de la Défense nationale (MDN) et dans tous les contrats de réparation et de révision de ce ministère lorsque le transport ne fait pas partie de l'offre déposée en régime de concurrence. Le MDN gèrera la logistique interne (soit la coordination, l'organisation et le paiement de tous les frais de transport à l'arrivée) dans le cadre de ces contrats. Pour les contrats de ventes militaires étrangères aux États-Unis seulement (et non pour tous les contrats passés avec les États-Unis), on continuera d'appliquer les modalités FOB usine et le MDN gèrera également la logistique interne dans le cadre de ces contrats. Si l'établissement de l'entrepreneur n'est pas situé au Canada, la clause [C2608D](#) et, s'il y a lieu, la clause [C2610D](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat (CCUA)* doivent être intégrées au contrat.

L'entrepreneur doit livrer ces biens FCA. Pour ces contrats, le lieu convenu sera toujours l'établissement de l'entrepreneur, sauf indication contraire du MDN. L'agent de négociation des contrats doit s'assurer que la demande de soumissions et le contrat comprennent l'une des clauses suivantes du guide des CCUA sur le transport : [D0035D](#), [D0037D](#) ou [D0038D](#). Ces clauses obligent l'entrepreneur à s'adresser au MDN pour obtenir des instructions sur l'expédition et pour connaître la marche à suivre. L'entrepreneur peut aussi contacter le quartier général du MDN (Directeur – Opérations de la chaîne d'approvisionnement [2-5], Opérations de distribution du matériel) au (819) 994-9288 ou le Quartier général de la Logistique intégrée au 1-877-447-7701, poste 6101, s'il a des demandes de renseignements à propos du transport.

6E.623 (2004-12-10) Pour aider les agents de négociation des contrats à déterminer quelle clause s'applique à leur marché, voici la liste des clauses et leur application :

- a) Contrats du MDN
  - (i) livraison au point d'origine pour les contrats internationaux : utiliser la clause [D0035D](#) (les clauses [C2608D](#) et [C2610D](#) peuvent s'appliquer);
  - (ii) livraison au point d'origine pour les contrats canadiens : utiliser la clause [D0037D](#);
  - (iii) contrats portant sur la vente de matériel militaire à l'étranger conclus avec les États-Unis : utiliser la clause [D0038D](#) (les clauses [C2608D](#) et [C2610D](#) peuvent s'appliquer);
  - (iv) livraison à destination : utiliser la clause [D4001C](#) (les clauses [C2600C](#) et [C2600T](#) peuvent s'appliquer).
- b) Tous les autres ministères du gouvernement :
  - (i) livraison au point d'origine : utiliser la clause [D4000C](#) (utiliser les clauses [C5200T](#) et [C5200C](#) ou [C5201C](#) dans les documents d'achat);
  - (ii) livraison à destination : utiliser la clause [D4001C](#) (utiliser les clauses [C5200T](#) et [C5200C](#) dans les documents d'achat).

## Modification et écart par rapport au modèle

6E.627 (1994-06-23) Si des modifications ou des écarts par rapport au modèle sont nécessaires pendant la période de validité d'un marché, les parties intéressées doivent comprendre l'importance et la nature des changements intervenus et les procédures à suivre.

6E.628 (1994-06-23) La procédure de modification/écart par rapport au modèle s'applique si le client le demande, si elle est prévue dans la commande, acceptée par TPSGC et incorporée dans le contrat. Si elle n'est pas prévue au départ, elle peut être introduite après la signature du contrat au moyen d'une modification de contrat.

6E.629 (1994-06-23) Lorsqu'il demande l'autorisation de conclure un marché, l'agent de négociation des contrats devrait également demander l'autorisation d'une réserve d'un montant estimatif pour les modifications/écarts par rapport au modèle. Ce montant ne figure pas dans le contrat initial, mais sera gardé en réserve comme fonds autorisé pour inclure dans le marché, par voie d'amendements, les modifications ou les écarts approuvés. Les amendements devront être approuvés par les fondés de pouvoir d'approbation des marchés non concurrentiels.

*L'obligation de procéder de cette façon dépend de la nature du contrat.*

6E.630 (1994-06-23) Pour les besoins du MDN, l'agent de négociation des contrats doit suivre les procédures qui sont définies dans la norme D-02-006-008/SG-001 de la Défense nationale, à savoir les procédures prévues pour les modifications/écarts par rapport au modèle et pour le désistement.

6E.631 (1994-06-23) Dans le cas d'achats complexes ou de grande valeur, d'autres procédures, comme la procédure OTFC C-05-002-001/AG-000, Proposition de modification - génie aérospatial, peuvent être utilisées, ou des procédures spéciales écrites pour des marchés particuliers.

## Délais d'exécution

6E.640 (1994-06-23) Il faut prévoir suffisamment de temps pour l'analyse précontractuelle, les recommandations, l'approbation et la mise en oeuvre du marché. Lors de l'établissement du calendrier, et de concert avec le client, on doit tenir compte des facteurs suivants :

- a) la nature délicate du marché;
- b) le niveau d'approbation des marchés, y compris le sous-ministre (SM), le ministre ou le Conseil du Trésor (CT);
- c) les exigences de traduction;
- d) la période prévue pour la réception des soumissions;
- e) le processus d'évaluation;
- f) la nécessité de devoir négocier.

6E.641 (2001-05-25) Il faut prévoir environ cinq semaines pour l'examen du marché par la Direction générale de la vérification et de l'examen (DGVE), le SM et le Ministre. Ce délai comprend le temps nécessaire pour que les secteurs ou régions répondent aux recommandations de modifications faites par la DGVE et pour que les présentations soient soumises au SM et au ministre.

Dans le cours normal des choses, les présentations doivent parvenir au Secrétariat du CT trois semaines avant qu'elles ne soient portées à un ordre du jour du CT. Les présentations au CT doivent donc être soumises à la DGVE au moins huit semaines avant la date de la décision.

*Lorsqu'il est raisonnable de prévoir qu'il faudra obtenir l'approbation du CT, il faut s'assurer que la période de validité de la soumission soit suffisamment longue pour que les soumissions soient encore valides au moment de l'approbation du CT.*

## Documents uniformisés pour les documents d'approvisionnement ministériels en langage clair

6E.643 (2006-06-16) Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) a mis en place des documents uniformisés d'approvisionnement ministériels en langage clair, qui comprennent les modèles de demande de soumissions et de contrat subséquent pour les besoins de faible



valeur (FV) et de complexité moyenne, les nouvelles instructions uniformisées et conditions générales à l'intention de ses agents de négociation des contrats pour l'approvisionnement de biens, services ou les deux (à l'exception des marchés pour la construction et l'architecture et le génie).

Les agents de négociation des contrats de TPSGC doivent utiliser les documents uniformisés d'approvisionnement ministériels en langage clair pour les besoins de FV et de complexité moyenne concurrentiel ou non concurrentiel pour des biens ou services (se référer au site Web « [Modèles uniformisés d'approvisionnement en langage clair](#) » ou aux documents [2T-LDV1](#) et [2T-MED1](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* [CCUA]).

Les agents de négociation des contrats sont invités à consulter les procédures [2T-PROC1](#) pour l'utilisation des modèles pour les besoins de FV et de complexité moyenne disponibles sur le site Web identifié ci-haut et dans le guide des CCUA.

Afin d'assurer l'uniformité de la présentation des documents d'approvisionnement de TPSGC, les agents de négociation des contrats ne doivent pas modifier ou changer l'ordre et le contenu de ces modèles uniformisés, sauf dans les cas indiqués.

*Pour de plus amples informations, contacter [Gaëtane Dagenais](#) ou [Ginette Plante](#), Division des outils relatifs au processus d'approvisionnement.*

## Approbation des marchés

6E.647 (1994-06-23) Tous les besoins de valeur supérieure à 50 000 \$ doivent être approuvés, selon le processus de planification et d'approbation préalable des contrats (PAPC) ou celui du plan d'achat formel.

Les besoins de valeur inférieure à 50 000 \$ sont approuvés par la voie des procédures du secteur ou de la région.

Le PAPC ou le plan d'achat formel doit être approuvé avant que ne soient publiés l'Avis de projet de marché, le Préavis d'adjudication de contrat, ou le document d'invitation à soumissionner.

## Formulaires de Demande de contrat

6E.651 (2002-05-24) Les présentations sont préparées en utilisant le(s) formulaire(s) PWGSC-TPSGC 1151-1 et PWGSC-TPSGC 1151-2, Demande de contrat.

## Processus de planification et d'approbation préalable des contrats

6E.655 (1994-06-23) Le PAPC permet aux agents de négociation des contrats d'attribuer des contrats sans consulter l'autorité qui a le pouvoir d'approbation lorsqu'aucune modification importante n'a été apportée à un marché depuis l'approbation du formulaire de PAPC.

Le PAPC doit être utilisé pour des achats d'au moins 50 000 \$ qui relèvent du pouvoir d'approbation du directeur général, ou du fondé de pouvoir à un échelon inférieur, à l'exception des marchés qui exigent un plan d'achat formel (voir [6E.662](#)).

6E.656 (1994-06-23) Les agents de négociation des contrats doivent remplir le formulaire de PAPC et le soumettre à l'approbation du fondé de pouvoir compétent. Des exemplaires des présentations doivent être remis à tous les gestionnaires hiérarchiques, depuis l'agent de négociation des contrats jusqu'au fondé de pouvoir d'approbation, et aux fonctionnaires du secteur, comme le conseiller juridique, les agents du contrôle de la qualité des contrats et les analystes des coûts, selon le cas, de même qu'aux équipes responsables des produits, s'il y a lieu.

6E.657 (1994-06-23) Au moment de la réception de la présentation, le fondé de pouvoir doit, dans un délai de deux jours ouvrables, en faire l'examen et, soit accorder sa pleine approbation, soit identifier les difficultés et recommander des modifications à la stratégie proposée.

6E.658 (1994-06-23) Si les mesures prises entraînent un changement important au plan approuvé au départ, ce changement doit être approuvé conformément aux procédures suivies par le secteur ou la région concernée. Dans le cas contraire, l'agent de négociation des contrats prépare le contrat à l'intention du fondé de pouvoir de signature compétent.

Une fois complété, le contrat est soumis à un examen indépendant obligatoire, conformément aux procédures établies par le secteur ou la région, avant l'attribution et la conclusion du marché.

### Processus relatif au plan d'achat formel

6E.662 (1996-12-02) Un plan d'achat formel est habituellement préparé dans le cas de :

- a) tous les marchés devant nécessiter une approbation d'un niveau supérieur à celui des directeurs généraux;
- b) tous les marchés de services conclus avec d'anciens fonctionnaires qui touchent une pension, lorsque les honoraires estimatifs versés seront supérieurs à 25 000 \$, s'il s'agit de marchés non concurrentiels, ou 100 000 \$, pour un marché concurrentiel;
- c) tous les marchés jugés comme étant de nature délicate ou qui ont d'importantes retombées socio-économiques (c.-à-d. qu'ils exigeront ou pourraient exiger l'intervention du Ministre à une étape ou à une autre).

Sont exclus les marchés portant sur l'approvisionnement en produits agricoles et de pêche comestibles dans le cadre de programmes d'aide extérieure, et les marchés conclus par la CCC.

6E.663 (2005-12-16) Le plan d'achat doit comprendre les éléments suivants :

#### **DESCRIPTION**

*Fournir une brève description du besoin.*

#### **COÛT ESTIMATIF ET NOM DU CLIENT**

#### **NIVEAU PRÉVU D'APPROBATION DU MARCHÉ**

#### **SÉLECTION DES FOURNISSEURS ÉVENTUELS**

*Indiquer les accords commerciaux pertinents (ALENA, AMP-OMC, ACI et ERTG) et toutes les politiques importantes régissant les décisions quant au choix des fournisseurs (Programme des marchés réservés aux entreprises autochtones; contenu canadien; construction de navires, réparation, radoub et modernisation, et ainsi de suite).*

*Expliquer la stratégie de sélection des fournisseurs, à savoir le SEAOG, le bulletin Marchés publics, les autres formes de publicité et les listes de fournisseurs (répétitive, non-répétitive).*

*Justifier toute décision portant sur le choix d'un fournisseur unique.*

#### **CONSIDÉRATIONS RELATIVES AUX POLITIQUES**

*Joindre les documents pertinents produits par le Comité d'examen des acquisitions (voir [5.090](#)). Identifier les autres considérations socio-économiques pertinentes.*

*Décrire les aspects exceptionnels ou inhabituels de l'achat.*

*Recommander l'adoption de mesures visant à résoudre tous les problèmes liés à d'éventuels*

*risques majeurs en cause ou à des écarts marqués par rapport à la politique de sélection des fournisseurs éventuels ou à d'autres politiques de TPSGC. Lorsque la ligne de conduite proposée comporte des risques majeurs, il convient de les étudier en concertation avec les conseillers financiers et juridiques de TPSGC.*

### **CRITÈRES D'ÉVALUATION**

*Préciser les critères d'évaluation et la méthode de sélection qui seront utilisés pour chaque invitation à soumissionner, notamment le mode d'établissement des prix, la cotation numérique ou les critères d'évaluation technique obligatoires ou souhaitables.*

### **POINTS DE REPÈRE**

*Fournir des dates cible pour les points de repère importants (par exemple, l'invitation à soumissionner, l'adjudication du contrat, le calendrier de livraison).*

### **AUTRES COMMENTAIRES**

*Fournir des renseignements qui devraient être portés à l'attention du fondé de pouvoir d'approbation.*

### **AGENT DE NÉGOCIATION DES CONTRATS**

*Indiquer les nom et numéro de téléphone de l'agent responsable du projet, ainsi que le secteur et la division auxquelles il appartient.*

### **COMMENTAIRES**

*Réserver deux ou trois lignes pour les commentaires du fondé de pouvoir.*

## **Approbations**

- 6E.667 (1994-06-23) Le directeur général transmettra le plan d'achat complété au gestionnaire hiérarchique suivant pour approbation.
- 6E.668 (2001-12-10) Si, pour un ensemble de raisons, la stratégie d'achat est modifiée de façon importante aux cours du processus d'approvisionnement, un plan d'achat révisé doit être remis au fondé de pouvoir d'approbation avant que ne soit appliquée la stratégie révisée.