

## Chapitre 7 - Achats en régime de concurrence

### Section 7A : Préparation d'une demande de soumissions

#### Documents

7A.001 (2005-06-10) Les pages de couverture des documents de soumissions sont rédigées d'après des formulaires uniformisés, à savoir :

PWGSC-TPSGC 9400-2	Demande de propositions
PWGSC-TPSGC 9168	Demande pour un arrangement en matière d'approvisionnement
PWGSC-TPSGC 212	Révision à un arrangement en matière d'approvisionnement
PWGSC-TPSGC 9169	Arrangement en matière d'arrangement (La présente n'est pas un contrat)

Chaque demande de soumissions doit comprendre les instructions et conditions uniformisées ([Section 1](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* [CCUA]), qui fourniront aux soumissionnaires les renseignements pertinents.

#### Conditions

7A.002 (2005-06-10) La plupart des approvisionnements de biens ou de services doivent être exécutées selon les conditions générales et les conditions générales supplémentaires reproduites dans le guide des CCUA. Les conditions à appliquer dépendent de la nature de l'approvisionnement et sont énumérées ci-après :

	Conditions générales	Conditions générales supplémentaires
Conditions générales - biens ou services (complexité moyenne)	<a href="#">2010</a>	
Conditions générales - biens ou services (achats de faible valeur)	<a href="#">2029</a>	
Autres biens et services, à l'exception de ceux qui sont énumérés ci-dessous	<a href="#">9601</a>	
Biens nécessitant un peu de recherche et développement, l'entrepreneur obtenant la propriété intellectuelle	<a href="#">9601</a>	<a href="#">9601-6</a>
Biens nécessitant un peu de recherche et développement, le Canada obtenant la propriété intellectuelle	<a href="#">9601</a>	<a href="#">9601-7</a>
Recherche et développement	<a href="#">9624</a>	
Services, sauf ceux énumérés ci-dessous	<a href="#">9676</a>	
<b>Besoins en informatique</b>		
Achat/location à bail d'équipement	<a href="#">9601</a>	<a href="#">9601-1</a> * Voir <b>Remarque</b> ci-dessous
Développement/modification de logiciels	<a href="#">9601</a> ou <a href="#">9624</a>	<a href="#">9601-2</a>

Intégration du système	<a href="#">9601</a>	
Logiciel sous licence	<a href="#">9601</a>	<a href="#">9601-4</a>
<b>Navires</b>		
Construction - prix ferme	<a href="#">1026A</a>	<a href="#">1028</a> ou <a href="#">1036</a>
Construction - frais remboursables	<a href="#">1026B</a>	<a href="#">1033</a>
Réparation	<a href="#">1026A</a>	<a href="#">1029</a>
Construction (autre que navale)	<a href="#">1034</a>	<a href="#">LAB-180</a>
<b>Achat pour le compte de la Corporation commerciale canadienne</b>		
Contrats de défense (autres que les É.-U.)	<a href="#">1026A</a> ou <a href="#">1026B</a>	
Contrats pour le gouvernement des É.-U.	<a href="#">1026A</a> ou <a href="#">1026B</a> (voir <a href="#">CCC-6</a> pour les exceptions)	
Contrats autres que de défense	<a href="#">CCC50</a>	

\* **Remarque :** Si un logiciel doit être livré dans le cadre du contrat, y compris tout logiciel nécessaire au fonctionnement du matériel, les conditions générales supplémentaires [9601-3](#) et [9601-4](#) devront également faire partie du contrat. D'autres conditions générales supplémentaires devraient également être ajoutées le cas échéant.

L'agent de négociation des contrats doit demander l'avis des Services juridiques lorsque des conditions autres qu'uniformisées doivent être utilisées.

7A.003 (2005-06-10) Les conditions générales et les conditions générales supplémentaires doivent être utilisées dans leur ensemble en tant que groupe. Les agents de négociation des contrats ne doivent pas greffer à un groupe de conditions des articles provenant de d'autres groupes pour produire des documents contractuels.

Un achat déterminé peut nécessiter la modification ou l'annulation de conditions particulières. Ces changements doivent être examinés avec le client avant d'être inclus dans la demande de soumissions ou le contrat, afin de s'assurer que les droits et responsabilités du client sont bien compris. Ils doivent également être approuvés par les Services juridiques, afin de garantir que les droits du Canada sont protégés.

Une modification qui a reçu l'approbation des Services juridiques au cours des deux (2) années précédentes peut être utilisée sans qu'il ne soit nécessaire de consulter les Services juridiques de nouveau. (Voir [6E.508](#).)

## Demandes de soumissions et Ententes sur les revendications territoriales globales

7A.004 (2002-12-13) Parmi les méthodes de demandes de soumissions figurent le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement, les achats par téléphone, les listes de fournisseurs, la diffusion par télécopieur et les annonces dans les journaux; on peut aussi faire appel à plusieurs de ces méthodes à la fois. Des délais de demande plus longs peuvent s'avérer nécessaires à cause de l'éloignement de certaines zones. Dans la mesure du possible, il faut faire appel à la concurrence.

Les besoins urgents doivent continuer d'être traités cas par cas, selon des modalités conformes aux dispositions de l'entente sur les revendications territoriales globales pertinente.

La « Nunavut Tunngavik Incorporated » est chargée de dresser et de mettre à jour la liste d'entreprises inuit dans la région du Nunavut. La société Makivik, l'Administration régionale crie et la Bande des Naskapis du Québec sont chargées de dresser et de mettre à jour les listes des entreprises autochtones dans la zone de règlement de la Baie James et du Nord québécois. Ces listes comprennent l'information sur les biens et les services que ces entreprises sont en mesure de fournir dans le cadre des marchés publics. Le gouvernement du Canada doit consulter ces listes pour inviter les entreprises dans les zones de règlement respectives à donner suite aux demandes de soumissions, sans toutefois empêcher les entreprises qui ne figurent pas sur les listes, de déposer des soumissions pour des marchés publics.

Pour obtenir une copie à jour de la liste des entreprises inuit du Nunavut, veuillez communiquer avec :

Nunavut Tunngavik Incorporated  
Business Development Department  
C.P. 638  
Iqaluit (NU) X0A 0H0  
Téléphone : 1-888-646-0006  
Télécopieur : (867) 975-4949

Pour de plus amples renseignements sur la façon d'obtenir des copies à jour de la liste d'entreprises dans la zone de règlement de la Baie James et du Nord québécois, veuillez communiquer avec les entreprises mentionnées ci-dessous.

Société Makivik  
3333, Place Cavendish, 3<sup>e</sup> étage  
St-Laurent (Québec) H4M 2X6  
Téléphone : (514) 745-8880  
Télécopieur: (514) 745-3700

Cris de Oujé-Bougoumou  
203, Opemiska Meskino  
Oujé-Bougoumou (Québec) G0W 3C0  
Téléphone : (418) 745-3931  
Télécopieur : (418) 745-3844

Grand Conseil des Cris du Québec  
24, avenue Bayswater  
Ottawa (Ontario) K1Y 2E4  
Téléphone : (613) 761-1655  
Télécopieur: (613) 761-1388

Société de développement des Naskapis  
120-1000, avenue St-Jean-Baptiste  
Québec (Québec) G2E 5G5  
Téléphone : (418) 871-5100  
Télécopieur: (418) 871-5254

Bande des Naskapis du Québec  
C.P. 970  
Schefferville (Québec) G0G 2T0  
Téléphone : (418) 585-2686  
Télécopieur : (418) 585-3130

## Contenu canadien

7A.010 (1995-07-01) Lorsque les besoins concernent l'acquisition de plusieurs produits, l'attestation du contenu canadien peut être faite en utilisant l'une des deux méthodes suivantes :

- a) **globale** : les soumissions visant plusieurs articles seront attestées globalement; ou,
- b) **individuelle** : les articles d'une même soumission seront attestés individuellement. Dans ce cas, les fournisseurs doivent alors indiquer séparément chacun des produits qui sont conformes aux définitions des produits canadiens selon les procédures [5.072](#) ou [5.073](#).

7A.011 (2003-12-12) Pour tout marché assujéti à la politique sur le contenu canadien, l'agent de négociation de contrats doit, à l'étape de la planification du marché, décider si ce marché sera :

- a) **limité exclusivement** : l'appel d'offres doit être limité exclusivement aux fournisseurs qui pourraient offrir des biens et (ou) des services canadiens, lorsque l'agent de négociation de contrats est d'avis qu'il existe, sur le marché, au moins trois de ces fournisseurs (les attestations de concurrence limitée exclusivement sont reproduites dans le guide des CCUA, dans les clauses [K4001T](#), [K4003T](#), [K4004T](#), [K4011T](#), [K4013T](#) ou [K4014T](#)). À l'exception des soumissions qui sont dépouillées au cours d'une séance publique, l'agent de négociation de contrats doit établir si :
  - (i) le soumissionnaire devra soumettre l'attestation du contenu avec sa soumission ([K4001T](#), [K4003T](#), [K4004T](#));
  - (ii) on demandera au soumissionnaire cette attestation s'il ne l'a pas déposée avec sa soumission ([K4011T](#), [K4013T](#), [K4014T](#)). L'agent de négociation de contrats doit indiquer, dans la clause, le délai en jours dans lequel le soumissionnaire devra soumettre l'attestation, sur demande. On doit normalement donner aux soumissionnaires au plus trois (3) jours ouvrables pour fournir les attestations signées dans le cadre de la politique sur le contenu canadien. Le délai précisé doit dépendre de l'urgence du marché.

Pour les soumissions dépouillées au cours d'une séance publique, le soumissionnaire doit soumettre l'attestation signée avec sa soumission ([K4001T](#), [K4003T](#) ou [K4004T](#)).

L'agent de négociation de contrats n'oblige normalement pas les soumissionnaires à soumettre des attestations avec leur soumission, sauf si le client a besoin de tout urgence des biens ou des services nécessaires.

- b) **limité conditionnellement** : l'appel d'offres doit être limité conditionnellement lorsque l'agent de négociation de contrats ne sait pas avec certitude s'il existe au moins trois fournisseurs de biens et (ou) de services canadiens (les attestations de concurrence limitée conditionnellement sont reproduites dans le guide des CCUA, dans les clauses [K4002T](#), [K4005T](#) or [K4006T](#)). Le soumissionnaire doit fournir l'attestation du contenu avec sa soumission.
- c) **pleine concurrence** : lorsque l'agent de négociation de contrats est d'avis qu'il n'existe pas au moins trois fournisseurs de biens et(ou) de services canadiens, l'appel d'offres doit s'adresser à tous les fournisseurs. Les soumissionnaires ne sont pas tenus de déposer une attestation.

7A.013 (2003-12-12) Lorsque la stratégie de sélection des fournisseurs est définie, l'agent de négociation de contrats doit préparer l'Avis de projets de marché (APM). Le marché est alors codé dans le SEAOG comme suit :

Limitée exclusivement, selon la procédure [7A.011](#) a); code O-5;

Limitée conditionnellement, selon la procédure [7A.011](#) b); code O-4; ou

Pleine concurrence, selon la procédure [7A.011](#) c); code O-1.

## Clôture des soumissions

7A.015 (1995-07-01) Toutes les demandes de soumissions doivent stipuler la date, l'heure et l'endroit de clôture des soumissions.

Les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que les instructions relatives à la présentation des soumissions et à l'heure de clôture pour chaque demande sont énoncées clairement dans le document de demandes de soumissions et qu'elles ne prêtent pas à une interprétation erronée. Les agents de négociation des contrats doivent également s'assurer que la date de clôture qui figure sur l'Avis de projet de marché (APM) n'est pas contradictoire avec celle de la demande de soumission.

Il est recommandé de se servir de la clause [A0000T](#) du guide des CUA, afin qu'il soit clair que seules les soumissions transmises par l'entremise de la Société canadienne des postes et portant un cachet de poste constituent des soumissions admissibles si elles ont été mises à la poste avant la date de clôture des soumissions et ont été reçues avant la date d'adjudication du contrat. Ceci s'applique aux soumissions transmises par l'intermédiaire de tout service assuré par la Société canadienne des postes, notamment le service de courrier prioritaire et Xpresspost. Les dispositions des procédures relatives aux soumissions en retard (voir [7D.304](#)) ne s'appliquent pas lorsque le soumissionnaire a eu recours à un autre service de messagerie.

7A.016 (1996-06-03) Lorsque le besoin (p. ex. nombre élevé de propositions volumineuses prévu) justifie la réception des soumissions dans un endroit autre que le lieu de réception des soumissions désigné, les agents de négociation des contrats doivent prendre les dispositions nécessaires avec le personnel responsable de la réception des soumissions avant de fixer une date de clôture des soumissions.

*Une évaluation des lieux proposés pour la réception des soumissions est effectuée par le personnel qu'y en est responsable, **de concert avec le personnel responsable de la sécurité ministérielle**, dans le but de s'assurer de la sécurité physique totale des soumissions jusqu'à leur dépouillement. L'enregistrement des soumissions reçues à ces endroits demeure la responsabilité du personnel du lieu de réception des soumissions désigné.*

7A.017 (2004-05-14) Les soumissions en réponse à une demande de prix (DPrix) en régime de concurrence estimées à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables) peuvent être envoyées à l'agent de négociation des contrats plutôt qu'à un lieu précis de réception des soumissions. Ces DPrix doivent informer les fournisseurs que :

- a) les modifications ne sont pas permises après réception d'une offre de prix;
- b) toute offre de prix reçue après la date spécifiée, indépendamment de la date à laquelle elle a été postée, sera considérée comme irrecevable;
- c) si toutes les offres de prix sont reçues avant la date spécifiée, le document contractuel pertinent (voir [7E.500](#)) peut être émis immédiatement.

## Garantie de soumissions

7A.020 (1997-09-15) Lorsqu'une garantie de soumission est exigée, la demande de soumissions doit préciser que l'entrepreneur est tenu de fournir une garantie et qu'à moins d'indication contraire, cette garantie doit prendre la forme de dépôt de garantie (une obligation garantie par le gouvernement, une lettre de change, une lettre de crédit de soutien irrévocable) ou de cautionnement.

7A.021 (1997-09-15) Les soumissionnaires qui garantissent leur soumission par un dépôt de garantie (une obligation garantie par le gouvernement, une lettre de change, une lettre de crédit de soutien irrévocable) devront présenter des soumissions « marquées d'un sceau » (sauf au Québec où le principe du sceau ne s'applique pas). Cette façon de procéder assure un fondement juridique pour la perte totale ou partielle du dépôt de garantie au cas où le soumissionnaire retirerait sa soumission avant que celle-ci ne soit acceptée, refuserait de conclure un marché ou omettrait de fournir la garantie contractuelle exigée.

7A.022 (1997-09-15) Afin de prévenir les problèmes reliés à l'obtention, à une date ultérieure, de la garantie contractuelle exigée, les demandes de soumissions doivent préciser que si l'entrepreneur ne fournit pas la garantie contractuelle exigée dans le délai prescrit (les obligations garanties par le gouvernement, les lettres de change, les lettres de crédit de soutien irrévocable), il perdra le dépôt versé à titre de garantie de soumission, jusqu'à concurrence de la différence entre le prix de la soumission et le montant du marché conclu par le Canada ou les demandes de paiement seront faites au détriment de la lettre de crédit de soutien de la soumission.

Cette disposition figure également dans le cautionnement de soumission à l'[annexe 7.1](#).

7A.023 (2003-05-30) Sauf si les seules garanties acceptables sont les dépôts de garantie (les obligations garanties par le gouvernement, les lettres de change et les lettres de crédit de soutien irrévocables), la demande de soumissions doit comprendre une liste des [compagnies de cautionnement](#), dont le cautionnement est reconnu par le gouvernement, ainsi que des échantillons des formules types de cautionnement. Les changements apportés aux formules de cautionnement doivent être approuvés par le conseiller juridique.

Des formules types figurent aux [annexes 7.1](#) (Cautionnement de soumission), [7.2](#) (Cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux), et [7.3](#) (Cautionnement d'exécution).

*« Le cautionnement de paiement de la main-d'œuvre et des matériaux inclus dans [l'appendice S de la Politique sur les marchés du Conseil du Trésor](#), ainsi que les versions actuelles du cautionnement de soumission et du cautionnement d'exécution font l'objet d'une révision; cependant, il faut continuer de les utiliser jusqu'à avis contraire. »*

*« Le formulaire de cautionnement pour le paiement du demandeur est une forme de garantie qui peut être utilisée pour les marchés de construction depuis le 1<sup>er</sup> janvier 1994. Lorsque l'entrepreneur principal fait l'objet d'une ou de plusieurs réclamations, le dépôt d'un cautionnement pour le paiement du demandeur par l'entrepreneur principal permettra le versement de paiements réguliers, par le Canada, conformément au marché, pendant que les différends sont réglés entre les diverses parties. L'utilisation du cautionnement dans les marchés de construction prévoit un remède à l'intention des entrepreneurs qui pourraient avoir des difficultés financières à la suite de réclamations faites contre eux. »*

7A.024 (2000-12-01) Pour connaître les procédures quant à la façon dont sont traitées les garanties de soumission, se référer à l'[annexe 7.4](#), Traitement, garde et mise en lieu sûr des garanties financières. L'agent de négociation des contrats doit donner des indications, à la section de réception des soumissions, sur la façon de traiter les garanties de soumissions reçues.

## Exécution

7A.026 (1995-07-01) On entend par exécution le respect des exigences d'un marché ou d'une modalité d'un marché.

7A.027 (1998-11-23) Au besoin, demande de soumissions peut comprendre divers mécanismes pour favoriser l'exécution du marché en temps opportun, tels que :

- a) les garanties de contrat (financières) :
  - (i) les dépôts de garantie (les obligations garanties par le gouvernement, les lettres

de change ou les lettres de crédit de soutien irrévocables) fournis par l'entrepreneur et que Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) peut encaisser pour compléter l'obligation d'un entrepreneur; ou

- (ii) les cautionnements d'exécution, lesquels sont un type de cautionnement utilisé pour assurer l'exécution du marché.
- b) les retenues, c'est-à-dire mettre de côté une somme pour assurer l'exécution du marché en temps opportun.

Les dispositions habituelles prévoyant des retenues doivent être intégrées aux marchés par l'incorporation, dans les demandes de soumissions ou documents contractuels, de la clause type pertinente [H1003D](#) du guide des CCUA.

- c) les clauses de dommages-intérêts qui permettent au Canada de récupérer une perte ou un taux de perte prédéterminé découlant de la non-livraison, sans qu'il soit nécessaire de justifier les dommages réels encourus.

Dans les cas où l'incorporation d'une clause de dommages-intérêts fixés en argent est jugée pertinente, l'agent de négociation des contrats doit incorporer des dispositions semblables en incluant la clause [D0024D](#) du guide des CCUA dans la demande de soumissions et dans le contrat.

Il faudra faire en sorte que le taux d'évaluation des dommages-intérêts fixés en argent soit raisonnable. Les dommages probables doivent être établis en tenant compte des circonstances propres à chacun des marchés. Le contrat doit préciser les plafonds établis pour le recouvrement en argent des dommages-intérêts. Ces plafonds ou maximums peuvent être énoncés de l'une ou l'autre des deux façons suivantes :

- (i) en précisant un montant fixe à payer dès qu'il y a retard (voir la clause [D0024D](#) du guide des CCUA). Cette méthode sera utilisée lorsqu'il est prévu que le marché sera résilié aussitôt qu'il y a retard et que les biens et services seront obtenus auprès d'un autre fournisseur. Le coût du réapprovisionnement doit être compris dans le montant global fixe;
- (ii) en précisant un taux d'évaluation des dommages (voir la clause [D0024D](#) du guide des CCUA). Ce taux par jour civil de retard, jusqu'à concurrence d'un nombre maximal fixe de jours, sera assujéti à la limite suivante : le montant total des dommages-intérêts fixés en argent ne doit pas excéder un certain pourcentage du prix du marché. Cette méthode sera utilisée s'il est prévu qu'un avis de retard sera délivré à l'entrepreneur, dès qu'il y a retard, pour lui demander de remédier à la situation dans un délai déterminé. Le coût du réapprovisionnement ne doit pas entrer dans le calcul des dommages-intérêts en argent fixés, puisqu'il sera possible de réclamer séparément le montant en question si le marché est résilié et que les biens ou services sont obtenus auprès d'un autre fournisseur.

Par souci d'uniformité, le montant ou plafond global ne doit pas excéder 10 p. 100 du prix du marché. Des plafonds supérieurs à 10 p. 100 peuvent être fixés lorsque les circonstances particulières d'un marché donné le justifient, sous réserve de l'approbation de l'autorité responsable;

- d) les paiements incitatifs à la livraison, lorsque la base de l'établissement des prix prévoit une disposition quant à la livraison avant la date prévue.

Ce type d'incitatifs pour livraison avant la date prévue ne devrait être envisagé que dans le cas des marchés très importants, comportant des échéances de livraison très longues, lorsque de tels paiements peuvent inciter l'entrepreneur à faire des efforts spéciaux pour livrer les biens ou produits plus tôt que prévu, et lorsque le client est

d'accord en raison des économies substantielles réalisables et des autres avantages.

## Communication - en période d'invitation

7A.028 (2005-12-16) Afin d'assurer l'intégrité du processus d'appel à la concurrence, toutes les demandes de renseignements et autre communication ayant trait à la demande de soumissions doivent être adressées **uniquement** à l'agent de négociation des contrats de TPSGC dont le nom est indiqué dans la demande de soumissions. Les demandes de renseignements et autre communication ne doivent pas être adressées à aucun autre ministère client ou représentant du gouvernement. (Voir la clause [A0012T](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* [CCUA].)

## Conférence des soumissionnaires et visite des installations

7A.029 (1995-07-01) Lorsqu'une conférence des soumissionnaires (voir [6E.611](#)) ou une visite des installations (voir [6E.615](#)) est prévue :

- a) L'APM doit clairement énoncer que l'on tiendra une conférence des soumissionnaires à participation facultative ou une visite facultative ou obligatoire des installations, et en indiquera le lieu, la date et l'heure.
- b) La réunion doit être fixée à une date qui :
  - (i) donnera aux soumissionnaires suffisamment de temps pour obtenir et examiner le document d'invitation à soumissionner; et
  - (ii) permettra la préparation et la distribution du compte rendu suffisamment tôt pour que les soumissionnaires puissent préparer et soumettre des soumissions avant la date de clôture.
- c) Lorsqu'une visite obligatoire des installations est prévue, l'APM doit clairement indiquer :
  - (i) que la visite est obligatoire; et
  - (ii) que le fait de ne pas y participer entraînera le rejet des propositions.
- d) Lorsqu'une visite ou une conférence des soumissionnaires à participation facultative est prévue :
  - (i) l'APM doit indiquer que la participation des soumissionnaires éventuels est facultative; et
  - (ii) que les soumissionnaires qui n'y participent pas peuvent quand même présenter une soumission.

7A.030 (1995-07-01) Se reporter à la [sous-section 5A](#) du guide des CCUA pour connaître les clauses concernant le lieu, l'heure et les modalités administratives de la conférence des soumissionnaires ou de la visite des installations. On doit demander dans la demande de soumissions que les soumissionnaires indiquent par écrit, avant la date de la réunion, le nom des personnes qui seront présentes et une liste des points que ces personnes soumettront.

## Paiements de factures

### Paiements partiels et paiements anticipés

7A.033 (2005-12-16) Lorsque des paiements partiels ou des paiements anticipés sont prévus, les agents de négociation des contrats devraient inclure la clause pertinente de la [sous-section H](#) du guide

des CCUA dans leurs demandes de soumissions et leurs contrats.

### **Versements d'intérêts sur les comptes en souffrance**

7A.035 (1994-06-23) Le Canada verse des intérêts sur les comptes en souffrance pour les contrats, les commandes subséquentes à une offre à commandes et les commandes d'achat.

7A.037 (1994-06-23) Lorsque l'on traite avec des entreprises de service public réglementées par le gouvernement fédéral ou provincial, les modalités de versement des intérêts doivent être conformes à celles approuvées par les organismes de réglementation compétents.

7A.038 (2005-12-16) Les conditions générales [9601](#) du guide des CCUA reflètent la politique du Canada de verser automatiquement des intérêts aux entrepreneurs lorsqu'un compte est en souffrance et que le Canada est responsable du retard.

Les conditions relatives aux versements d'intérêts prévus dans les conditions générales doivent être respectées scrupuleusement, sauf dans des circonstances spéciales, lorsque le besoin du client prévoit une période de paiement plus longue que trente (30) jours, par exemple, pour des évaluations exhaustives, des inspections ou des mises à l'essai.

### **Considérations relatives aux escomptes**

7A.041 (2005-12-16) Pour tous les contrats, sauf les contrats de publicité, le paiement peut être versé avant la date d'échéance lorsque le fournisseur offre un escompte pour paiement anticipé et que l'escompte compense au moins le coût que représente pour le Canada le versement de ce paiement anticipé. Les escomptes pour paiement anticipé ne seront pas pris en considération lors de l'évaluation des soumissions.

Lorsque le soumissionnaire retenu offre un escompte, le contrat devrait en faire état de façon claire pour que le bureau de paye puisse pleinement profiter de cet escompte.

### **Paiement effectué par carte de crédit**

7A.042 (2005-12-16) Les factures des fournisseurs peuvent être réglées au moyen de la carte d'achat du gouvernement du Canada (carte de crédit) au lieu des chèques. Toutefois, les fournisseurs ne sont pas obligés d'accepter des cartes de crédit comme moyen de paiement, à moins que ce ne soit stipulé clairement dans le contrat ou l'offre à commandes. Dans certains cas, un paiement anticipé fait par carte de crédit peut encore entraîner des économies pour le fournisseur.

L'utilisation ou non de cartes de crédit pour régler les factures des fournisseurs est une décision de la gestion de la trésorerie qui incombe au client. Lorsqu'on prévoit que le client se servira de la carte de crédit pour régler les factures, le contrat (utiliser les clauses [H3027T](#) et [H3027C](#) du guide des CCUA) ou l'offre à commandes (utiliser les clauses [M3503T](#) et [M3503C](#) du guide des CCUA) doit en faire état.

Lorsque le soumissionnaire retenu accepte que le paiement soit fait par carte de crédit, le contrat doit en faire état de façon claire pour que le bureau de paye puisse pleinement profiter de cette méthode de paiement.

## **Clauses de vérification**

### **Marchés à frais remboursables**

7A.045 (1994-06-23) Les demandes de soumissions et les contrats comprenant des éléments de frais remboursables doivent inclure une clause de vérification appropriée. Le terme « frais remboursables » comprend les bases de paiement suivantes : coût réel; coût plus honoraires

fixes; coût plus pourcentage des coûts; et prix cible/prix plafond/coût cible.

7A.046 (1998-11-23) À la fin d'un marché à frais remboursables, et chaque année pour les marchés portant sur plusieurs années, l'entrepreneur devra soumettre un état des coûts à l'agent de négociation des contrats, en vertu de la clause [C0300D](#) et [C0301D](#) du guide des CUA. Les exigences relatives à l'état des coûts doivent faire partie des exigences obligatoires du contrat, sauf pour les contrats de réparation et de révision où ces exigences sont facultatives.

### Taux fixe basé sur le temps

7A.047 (1998-11-23) À la fin d'un marché à taux fixe basé sur le temps, l'entrepreneur doit soumettre une facture faisant état du temps réel consacré à l'exécution du marché. Cette exigence fera partie des exigences obligatoires du marché, en vertu de la clause [C0708D](#) du guide des CUA. De plus, on doit utiliser les clauses [C0700D](#) ou [C0701D](#) du guide des CUA afin de vérifier si le temps est acceptable et exact.

## Méthode de présentation des soumissions

7A.051 (2004-05-14) L'agent de négociation des contrats peut choisir une des méthodes suivantes comme mode de réception des soumissions :

- a) par écrit
  - quelle que soit la valeur du marché;
- b) par téléphone
  - les marchés estimés à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables);
  - quelle que soit la valeur du marché, s'il s'agit d'un cas d'extrême urgence documenté (l'approbation du directeur est obligatoire);
- c) par transmission électronique (p. ex., documents de soumission transmis par voie électronique ou télécopieur) (voir [7D.317](#))
  - quelle que soit la valeur du marché, à l'exception des soumissions devant être présentées sous scellé et des soumissions devant être garanties par cautionnement.

Lorsque la transmission électronique des soumissions n'est pas acceptable, la demande de soumissions doit l'indiquer clairement, et cette exigence doit figurer dans l'avis de projet de marché.

## Attestation des Arsenaux canadiens Limitée

7A.055 (1994-06-23) La loi, autorisant l'aliénation de la société Les Arsenaux canadiens Limitée, reflète la volonté du Canada de faire en sorte que Les Arsenaux canadiens Limitée demeurent une société appartenant à des intérêts canadiens et sous contrôle canadien. Elle empêche des non-résidents de détenir ou d'être les véritables propriétaires de plus de 25 p. 100 des actions conférant des droits de vote qui peuvent être habituellement exercés pour l'élection des administrateurs de la Société. Cette condition est également stipulée dans le contrat de vente et d'achat relatif à l'aliénation. Aux termes dudit contrat, l'acheteur et le vendeur conviennent respectivement de demander confirmation du statut de Les Arsenaux canadiens Limitée comme Société appartenant à des intérêts canadiens et de confirmer le statut de la Société comme condition essentielle à la passation de tout contrat d'approvisionnement entre ces deux parties.

7A.056 (1994-06-23) La clause [K9002D](#), du guide des CUA, doit être incorporée dans tous les contrats conclus entre TPSGC et Les Arsenaux canadiens Limitée, ou toute société remplaçante née de la fusion ultérieure de la Société avec une autre organisation. Cette clause garantit la conformité aux exigences stipulées dans la [Loi autorisant l'aliénation de la société Les Arsenaux canadiens Limitée](#).

## Coûts de transport

7A.060 (1998-02-16) Pour la plupart des besoins évalués à 25 000 \$ ou plus (TPS/TVH incluse) dont le point de livraison est connu, les agents de négociation des contrats devraient lancer des demandes de soumissions FOB destination. (Voir [6E.621](#) et [7D.409](#).)

Pour les besoins dont les points de livraison ne sont pas connus, les agents de négociation des contrats devraient lancer des demandes de soumissions FOB origine uniquement.

## Taux de transport par camion

7A.061 (2002-12-13) La présente politique vise à faire en sorte que les camionneurs indépendants faisant affaire avec le gouvernement fédéral soient payés à des taux de transport qui sont conformes aux taux minimums ou maximums établis par les gouvernements provinciaux et territoriaux du Canada, comme l'exige l'[article 16.14](#) de la *Politique sur les marchés du Conseil du Trésor*. Ces taux ne sont pas nécessairement ceux qui sont établis ou recommandés par les diverses associations de camionneurs indépendants. Dans le cas des services de transport entre les provinces et les territoires, les taux applicables doivent être ceux qui sont en vigueur dans la province ou le territoire où est exécuté le travail, la majeure partie du travail ou la partie la plus importante du travail.

Dans le cas de travaux constitués en tout ou en partie de services de transport, les demandes de soumissions doivent comprendre la clause [C5205T](#). Les documents contractuels doivent comprendre la clause [C5205C](#). La clause figurant dans la demande de soumissions exige que l'entrepreneur principal accepte de payer et atteste que, dans tout contrat qui sera conclu, il paiera à ses sous-traitants les taux de transport qui ont été fixés par l'autorité provinciale ou territoriale pertinente, selon le cas. L'entrepreneur est également tenu de transférer cet engagement à ses sous-traitants. La clause figurant dans le document contractuel donnera le droit de faire une vérification afin d'assurer le respect de la politique sur les taux de transport par camion.

Lorsque les taux proposés sont inférieurs aux taux minimums ou supérieurs aux taux maximums établis par l'autorité provinciale ou territoriale appropriée, les agents de négociation des contrats devraient, avant l'établissement du contrat ou de l'offre à commandes, faire preuve de diligence raisonnable :

- a) en contestant la validité des taux proposés,
- b) en demandant au soumissionnaire de confirmer son intention de se conformer à la politique et/ou aux règlements et d'expliquer comment il entend le faire, et
- c) en donnant au soumissionnaire la possibilité de retirer (et non de corriger) sa soumission ou son offre.

## Justes salaires

7A.062 (2002-12-13) La présente politique vise à faire en sorte que les entrepreneurs en construction faisant affaire avec le gouvernement fédéral payent leurs employés au moins aux taux minimums établis par le gouvernement fédéral dans tout le Canada et indiqués dans la ou les échelles de justes salaires applicables. L'échelle de justes salaires applicable doit être celle qui est en vigueur dans la région où est exécuté le travail, la majeure partie du travail ou la partie la plus importante du travail.

Dans le cas de travaux devant faire l'objet de justes salaires, les demandes de soumissions doivent comprendre la clause [C5205T](#). Les contrats doivent comprendre la clause [C5210C](#). La clause figurant dans la demande de soumissions exige que l'entrepreneur principal accepte de payer et atteste que, dans tout contrat qui sera conclu, il paiera à ses employés au moins les taux de salaire minimums qui ont été fixés par l'autorité fédérale pertinente. L'entrepreneur est

également tenu de transférer cet engagement à ses sous-traitants. La clause figurant dans le document contractuel donnera le droit de faire une vérification afin d'assurer le respect des conditions de travail et de l'échelle de justes salaires.

Lorsque les taux de salaire proposés sont inférieurs aux taux figurant dans l'échelle publiée par l'autorité fédérale appropriée, les agents de négociation des contrats devraient, avant l'établissement du contrat ou de l'offre à commandes, faire preuve de diligence raisonnable :

- a) en contestant la validité des taux de salaire proposés,
- b) en demandant au soumissionnaire de confirmer son intention de se conformer à la politique et/ou aux règlements et d'expliquer comment il entend le faire, et
- c) en donnant au soumissionnaire la possibilité de retirer (et non de corriger) sa soumission ou son offre.

## Soumissions portant sur plusieurs articles

7A.064 (1994-06-23) Alors que les conditions normales des soumissions prévoient leur acceptation « en tout ou en partie », il est parfois approprié de souligner que l'attribution du marché ou l'établissement de l'offre à commandes peut se faire en totalité ou en partie, par l'incorporation de la clause [C9000T](#) du guide des CCUA dans la demande de soumissions.

## Paiements de redevances et contrats de licence

7A.068 (1994-06-23) Lorsque, pour exécuter le marché, il est possible que l'entrepreneur ou son sous-traitant ait à payer des redevances, les sections applicables des conditions générales ou des conditions générales supplémentaires devraient être incluses dans les demandes de soumissions. Les soumissionnaires doivent fournir : les numéros de brevet ou de dessins industriels enregistrés, ainsi que les lieux et dates de délivrance et les copies des contrats de licence, le cas échéant; ou les descriptions techniques et les dessins des procédés ou des appareils qui sont achetés. (Voir [6B.159](#).)

## Propriété intellectuelle

7A.070 (2005-06-10) Dans l'appel d'offres, on doit indiquer clairement, à l'intention des soumissionnaires intéressés, le titre de propriété intellectuelle (PI), tel que déterminé par le ministère-client . On peut se servir des clauses du guide des CCUA, de pair avec les conditions générales et les conditions générales supplémentaires, pour répondre aux exigences du client (voir l'[annexe 7.5](#)).

Dans le cas d'achats de faible valeur pour lesquels les conditions générales [2029](#) sont utilisées, l'article 13, Droit de propriété, contient une disposition qui avise que le droit d'auteur, s'il y a lieu, appartient au Canada dès la livraison et acceptation des travaux par le Canada.

## Dispositions relatives à la variation du taux de change

7A.075 (2003-05-30) Lorsque l'on prévoit offrir une protection contre le risque de variation du taux de change, on doit joindre la clause [C3010T](#) du guide des CCUA à la demande de soumissions. (Voir [6C.313](#).)

*Les soumissionnaires exerçant l'option de rajustement du taux de change utiliseront le formulaire [PWGSC-TPSGC 9411](#), Demande de rajustement du taux de change, afin d'indiquer la valeur, en monnaie étrangère, de la partie du marché qui est exprimée en monnaie étrangère. L'agent de négociation des contrats devra indiquer à la Colonne 3 le facteur de conversion du taux de change initial qui sera le taux de la Banque du Canada en vigueur à la date limite de présentation des soumissions ou toute autre date indiquée dans la demande de soumissions.*

*Ce taux de change sera stipulé au contrat et sera utilisé pour déterminer tout montant de rajustement réclamé.*

- 7A.076 (1996-06-03) Lorsque l'on ne prévoit pas que la variation du taux de change posera un problème et que l'on n'a pas l'intention d'offrir une protection contre ce risque, on doit joindre la clause [C3011T](#) du guide des CCUA à la demande de soumissions afin d'indiquer clairement aux soumissionnaires qu'aucune demande d'ajustement du taux de change ne sera considérée et qu'une telle demande rendra la soumission irrecevable.

## Demande d'offre à commandes

- 7A.080 (2005-12-16) Lorsqu'on sollicite des offres à commandes de la part de fournisseurs en régime concurrentiel, le fournisseur télécharge une demande d'offre à commandes (DOC) sur MERX. Lorsqu'une offre à commandes est attribuée à un fournisseur unique, l'agent de négociation des contrats envoie la DOC directement au fournisseur. La DOC doit fournir des instructions sur l'utilisation et le but de l'offre à commandes, et sur les restrictions qui y sont rattachées.
- 7A.081 (2005-12-16) Les instructions et conditions uniformisées [9403-6](#) sont conçues spécialement pour les offres à commandes et devraient être incorporées par renvoi au début de chaque DOC et autorisation de passer des commandes subséquentes à une offre à commandes.
- 7A.082 (1994-06-23) L'agent de négociation des contrats doit établir, dans l'offre à commandes, des limites financières minimales, s'il y a lieu, et maximales pour chaque commande subséquente, et s'y reporter.

*Chaque commande subséquente à une offre à commandes constitue un contrat et est assujettie aux pouvoirs de conclure des marchés délégués au client par le Conseil du Trésor. L'agent de négociation des contrats peut cependant établir des limites plus restrictives pour l'offre à commandes en question.*

- 7A.083 (2001-12-10) Il est facultatif d'inclure une clause de limitation des dépenses dans les offres à commandes. L'agent de négociation des contrats déterminera s'il y a lieu d'inclure une limite selon le type d'offre à commandes (principale ou individuelle), de même que le degré de contrôle sur les dépenses totales qui se veut soit possible, soit souhaitable, et les besoins du client.

## Services - Résidents non permanents

- 7A.088 (1994-06-23) La *Loi sur l'immigration* et le Règlement connexe établissent les conditions en vertu desquelles les résidents non permanents obtiennent un permis d'emploi avant d'être autorisés à séjourner au Canada en vue d'occuper un emploi temporaire. Cela comprend le séjour temporaire en vue d'occuper un emploi dans le cadre d'un marché du gouvernement fédéral.
- 7A.089 (2006-06-16) Lorsque des demandes de soumissions sont lancées pour des biens et des services qui peuvent nécessiter le recours aux services à être fournis au Canada par des résidents non permanents, les clauses pertinentes du guide des CCUA doivent être incorporées dans les demandes de soumissions et les contrats :
- a) [A2000C](#), lorsque le contrat sera conclu avec un fournisseur canadien;
  - b) [A2001C](#), lorsque le contrat sera conclu avec un fournisseur étranger.

## Anciens fonctionnaires

- 7A.095 (2004-05-14) Afin de se conformer aux divers programmes de réduction des effectifs de la fonction publique, les clauses [A9103T](#) ou [A9104T](#), ainsi que les clauses [A9105C](#) et [A9106T](#) du guide des CCUA doivent être incluses dans toutes les demandes de soumissions et tous les contrats de services pouvant nécessiter les services d'anciens fonctionnaires. (Voir [6D.482](#).)

« Anciens fonctionnaires » se définit comme suit :

- un individu;
- un individu qui s'est incorporé;
- une société constituée d'anciens fonctionnaires;
- un droit de propriété exclusif ou une entité dont l'individu touché détient des intérêts majeurs dans l'entité.

## Taxes et droits

7A.100 (2003-12-12) Tel qu'énoncé dans les sections qui suivent, la procédure établie n'exige pas des soumissionnaires étrangers qu'ils incluent dans leurs soumissions les droits de douane ou taxes d'accises du Canada qui s'appliquent. La clause [A0221T](#) du guide des CCUA devrait être utilisée.

À l'occasion, les agents de négociation des contrats peuvent juger nécessaire d'exiger des fournisseurs étrangers que les prix de leurs soumissions comprennent ces droits et ces taxes d'accise. Si c'est le cas, la clause [A0220T](#) du guide des CCUA devrait être utilisée. Cependant, ceci peut avoir une incidence sur le nombre de soumissionnaires, pour qui il est pratique courante de soumissionner FAB usine et qui ne sont pas prêts à prendre le temps de recueillir l'information pertinente et de faire les calculs nécessaires. Étant donné que l'importateur enregistré est responsable du paiement de ces taxes d'accise et ces droits, ces calculs ne sont d'aucun intérêt pour le soumissionnaire étranger, à moins que les besoins ne soient FAB destination.

## Droits de douane

7A.101 (2003-12-12) Les demandes de soumissions doivent contenir tous les renseignements sur les droits de douane, pour permettre aux soumissionnaires de présenter des soumissions recevables.

À moins d'indication contraire, les soumissionnaires canadiens doivent inclure tous les droits applicables dans leurs prix. Tous les droits applicables doivent être compris dans le prix des marchés conclus.

Les soumissionnaires établis à l'étranger ne doivent pas inclure les droits de douane canadiens, sauf lorsque l'on demande expressément que les prix comprennent les droits de douane et les taxes en dollars canadiens (voir [7A.100](#)). Les droits ne doivent pas être compris dans le prix des marchés conclus, mais seront versés par le client pour l'importation de marchandises. Toutefois, un entrepreneur qui est établi à l'étranger et qui passe des contrats de sous-traitance au Canada pour la fabrication et la livraison de marchandises au Canada doit inclure tous les droits qui sont applicables au contrat de sous-traitance.

7A.102 (2004-05-14) Pour tous les contrats passés par le ministère de la Défense nationale (MDN), la taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée (TPS/TVH) doit être remboursée aux entreprises non inscrites aux fins de la TPS/TVH. Le MDN remboursera aux entrepreneurs principaux uniquement le montant réel de TPS/TVH qui est versé à l'Agence du revenu du Canada (ARC). Veuillez consulter la procédure [7E.606](#) pour de plus amples informations sur le traitement de la TPS/TVH à l'étape de l'attribution du contrat en ce qui a trait aux contrats du MDN uniquement.

## Retenue de 15 p. 100 sur les contrats de services attribués à des non-résidents

7A.103 (2005-06-10) Les entrepreneurs non-résidents doivent être informés, au cours de l'étape de l'invitation à soumissionner et lors de la négociation des contrats, de la règle qui exige une retenue de 15 p. 100. (Voir [6D.430](#) et [11.022](#).)

7A.104 (2005-06-10) La retenue prévue au paragraphe 105(1) du *Règlement de l'impôt sur le revenu* ne

s'applique pas aux montants suivants :

« **Frais de voyage raisonnables**

24. L'ARC prévoit une exception administrative à la retenue, en cas de frais de voyage raisonnables. Les frais de repas remboursés à un non-résident, jusqu'à concurrence de 45 \$CAN par personne et par jour, et les frais de logement, jusqu'à concurrence de 100 \$CAN par personne et par jour, ne sont pas assujettis à la retenue prévue à l'article 105 du Règlement, et le payeur n'est pas tenu de conserver de pièces justificatives.

25. Les frais de voyage raisonnables dépassant les montants ci-dessus, appuyés par des pièces justificatives conservées par le payeur et payés directement à des tiers pour le compte d'un non-résident, ou remboursés à un non-résident, ne sont pas non plus assujettis à la retenue prévue à l'article 105 du Règlement.

26. Ces frais se limitent aux dépenses encourues pour le transport, le logement et les repas. »

Agence du revenu du Canada  
Circulaire d'information en matière d'impôt sur le revenu [75-6R2](#)

Il faut noter que lorsque le non-résident peut démontrer, en vertu de la protection accordée par un traité ou d'une estimation des revenus et des dépenses, que la retenue normalement exigée excède son impôt total, l'ARC pourra autoriser le payeur à la réduire, conformément au paragraphe 105(1) du Règlement. Les dispositions traitant des demandes de réduction relatives à la retenue sont énoncées dans le Circulaire d'information en matière d'impôt sur le revenu [75-6R2](#), également dans le [Guide sur la retenue d'impôts des non-résidents 2004](#).

7A.105 (1999-12-13) Lorsqu'un contrat de service est adjugé à un entrepreneur non-résident pour des services devant être fournis au Canada, la clause [C2900D](#) du guide des CCUA doit être utilisée.

## Contrats et approvisionnements de défense

7A.106 (2006-06-16) Tous les contrats correspondant à des « [contrats de défense](#) », tels qu'ils sont définis dans la *Loi sur la production de défense* (LPD), doivent comporter la clause [A9006C](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA). Dans le cas des offres à commandes, toutes les commandes menant à l'émission d'un « contrat de défense » doivent comporter la clause [M0022D](#).

Tous les contrats émis au nom du ministère de la Défense nationale (MDN) ne sont pas nécessairement des contrats de défense. Par exemple, un contrat portant sur des biens utilisés dans le cadre des activités quotidiennes du MDN ne constitue pas un contrat de défense. De plus, il est possible qu'un contrat de défense soit émis par un ministère autre que le MDN. Seul le client, en qualité de responsable technique, peut déterminer si un besoin précis mènera à l'émission d'un contrat de défense, conformément aux dispositions de la LPD.

7A.107 (2005-06-10) La clause [C2601D](#) du guide des CCUA doit être incluse dans toutes les demandes de soumissions, les demandes d'offre à commandes et les contrats pour les approvisionnements de défense évalués à 250 000 \$ ou plus qui comportent l'importation de matériel de défense et qui exigent que l'entrepreneur soit l'importateur. Cette clause stipule que l'entrepreneur devra prendre les dispositions pour la remise sur l'importation ou payer les droits de douane sur l'importation et ensuite demander un remboursement à l'Agence du revenu du Canada (ARC). Utiliser la clause [C2610D](#) du guide des CCUA lorsque le MDN est l'importateur attiré. L'importateur a la responsabilité d'obtenir à temps de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada l'attestation qu'exige le Tarif des douanes.

Selon l'ARC, « les approvisionnements de défense » n'incluent que les biens spécifiés, servant ou pouvant servir, directement ou indirectement à la défense du Canada. Les biens achetés pour les opérations journalières du MDN ne sont pas éligibles.

7A.108 (2003-12-12) Dans les demandes de soumissions régies par le numéro tarifaire 9982.00.00 de l'annexe du *Tarif des douanes*, on doit demander aux fournisseurs établis au Canada de fournir les prix exemptés des droits de douane.

### **Droits de douane et TPS/TVH sur les outils, le matériel et les pièces de rechange dans les contrats de services rendus par des non-résidents**

7A.112 (2004-05-14) Les demandes de soumissions et les contrats de services devant être fournis au Canada par des non-résidents doivent contenir une disposition stipulant que l'entrepreneur étranger doit respecter les exigences de l'Agence des services frontaliers du Canada et payer les droits de douane et la TPS ou laTVH, le cas échéant.

Lorsqu'il est prévu qu'un non-résident devra importer des outils, du matériel ou des pièces de rechange afin de fournir des services au Canada, la clause [C2604D](#) du guide des CCUA doit être utilisée.

### **Taxes d'accise**

7A.115 (1994-06-23) Les soumissionnaires établis au Canada doivent inclure toutes les taxes d'accise applicables. Pour les marchés conclus par la suite, les taxes applicables doivent être comprises dans le coût estimatif total.

7A.116 (1994-06-23) Les soumissionnaires étrangers ne doivent pas inclure les taxes d'accise. Pour les marchés conclus par la suite, les taxes applicables ne seront pas comprises dans le coût estimatif total.

### **Taxe sur les produits et services/Taxe de vente harmonisée**

7A.120 (1999-12-13) Les demandes de soumissions, les demandes d'offre à commandes et les contrats doivent comporter la clause pertinente [C2215D](#) relative à la TPS/TVH énoncée dans le guide des CCUA.

Aucune clause relative à la TPS/TVH n'est nécessaire dans les demandes de soumissions ou dans les contrats lorsque le marché doit être exécuté entièrement à l'extérieur du Canada.

7A.121 (1998-02-16) Les soumissionnaires doivent indiquer le montant de la TPS/TVH séparément dans leurs soumissions. Ils doivent également indiquer si leurs articles sont entièrement taxables, détaxés ou exonérés et à quelle catégorie appartient chacun d'eux (voir l'[annexe 6.10](#)).

### **Programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi**

7A.127 (2006-06-16) La clause [K2000T](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) qui précise qu'il est possible que le Programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi (le Programme) s'applique, doit être incorporée à toutes les demandes de soumissions d'une valeur estimative de 200 000 \$ ou plus (incluant toutes les taxes applicables). Cette clause informe aussi les soumissionnaires assujettis au Programme que, s'ils ont été déclarés « non admissibles » par les Ressources humaines et Développement Social Canada (RHDSC), ils ont perdu le droit de recevoir des marchés publics au-delà du seuil prévu au *Règlement sur les marchés de l'État* (RME) pour les appels d'offres (25 000 \$ actuellement). Ils doivent indiquer leur situation par rapport au Programme et signer une attestation portant que, s'ils sont assujettis au Programme, ils continueront de détenir un numéro d'attestation valide ou, s'ils n'ont pas obtenu de numéro auparavant, ils produisent une attestation d'engagement initiale. La clause [K2003C](#) du guide des CCUA précisera que si une vérification révèle une fausse déclaration de la part du soumissionnaire, le ministre pourra juger ce dernier en défaut.

*Il serait prudent d'ajouter cette clause dans les demandes de soumissions d'une valeur estimative légèrement inférieure à 200 000 \$ (à compter de 175 000 \$ par exemple), afin de*

*prévoir les hausses éventuelles (au-delà de 200 000 \$) du prix de l'offre à commandes ou du contrat subséquent.*

7A.128 (2004-05-14) Toutes les demandes de soumissions au-delà du seuil prévu au RME pour les appels d'offres (25 000 \$ actuellement) et de moins de 200 000 \$ doivent contenir la clause [K2002T](#) du guide des CCUA qui informe les soumissionnaires que, s'ils ont été déclarés « non admissibles » par RHDSC, ils ont perdu le droit de recevoir des marchés publics au-delà du seuil prévu au RME pour les appels d'offres (25 000 \$ actuellement). Ils doivent indiquer leur situation par rapport au Programme et signer une attestation portant que, s'ils ont été assujettis au Programme auparavant, ils continueront de détenir un numéro d'attestation valide. Une nouvelle attestation n'est pas exigée dans ce cas. La clause [K2003C](#) du guide des CCUA précisera que si une vérification révèle une fausse déclaration de la part du soumissionnaire, le ministre pourra juger ce dernier en défaut.

## Marchandises contrôlées

7A.130 (2004-12-10) La clause [A9130T](#) du guide des CCUA doit faire partie des documents de demandes de soumissions et la clause [A9131C](#) des contrats, lorsqu'il est question de produire ou d'avoir accès à des marchandises contrôlées.

*Pour toute question au sujet des marchandises contrôlées, les agents de négociation des contrats devraient visiter le site Web du [Programme des marchandises contrôlées](#).*

## Entreprises en participation

7A.133 (1994-06-23) Lorsqu'on prévoit la présentation de soumissions par des entreprises en participation, la demande de soumission doit comprendre la clause [K9001T](#) du guide des CCUA, selon laquelle les soumissionnaires doivent indiquer si la soumission est faite par une entreprise en participation et, le cas échéant, qui en sont les participants et quelle en est la structure.

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

7A.140 (2004-05-14) Le Système américain régissant les priorités et les attributions en matière de défense (SRPA) sert à :

- a) assurer la disponibilité rapide des ressources de l'industrie nécessaires pour répondre aux exigences actuelles du programme national de défense et de préparatifs d'urgence; et
- b) établir un système d'exploitation visant à assurer une réponse rapide de l'industrie en situation d'urgence nationale. Dans le cadre d'une entente précise, le Canada peut demander que les contrats conclus avec des entreprises américaines à l'égard d'articles requis dans le cadre de son programme de défense se voient attribuer une cote de priorité par le SRPA.

Les cotes de priorité ont pour objet d'appuyer les programmes de défense autorisés. Elles **ne doivent pas** être utilisées :

- a) pour l'acquisition d'articles civils destinés à être revendus dans le cadre du Programme d'échanges militaires, ou encore pour l'emballage de ce type d'articles;
- b) pour l'acquisition
  - (i) de tout article de consommation couramment disponible sur le marché, ou
  - (ii) de tout article autorisé dans le cadre d'un programme et qui ne doit pas faire

l'objet de modifications majeures, ou

- (iii) de tout article facile à obtenir en quantité suffisante pour ne pas nuire aux exigences approuvées du programme;
- c) de tout article utilisé principalement à des fins administratives, comme pour la gestion de personnel ou la gestion financière.

Les agents de négociation des contrats doivent demander l'aide de l'agent de la Section des services d'attribution et des priorités de défense, de la Direction de la gestion des opérations (DGO) afin de déterminer si le système peut être utilisé pour les achats effectués aux États-Unis, dans le cas d'un contrat lié à la défense. L'objectif est d'utiliser le système expressément pour respecter les calendriers de livraison de manière à répondre aux besoins de production et de logistique du matériel à caractère militaire. Selon l'alinéa 700.17(f) du règlement sur le SRPA, il n'est pas nécessaire d'attribuer un code de priorité pour les commandes dont la valeur est inférieure à 50 000 \$US ou à la moitié du *Simplified Acquisition Threshold* (seuil d'achat simplifié) établi dans la *Federal Acquisition Regulation (FAR)*, selon le montant le plus élevé, pourvu que la livraison puisse être effectuée rapidement sans qu'on ait besoin d'avoir recours à une cote de priorité.

Les agents de négociation des contrats peuvent consulter les sites Internet suivants pour obtenir de la documentation sur le SRPA :

<http://www.bxa.doc.gov/defenseindustrialbaseprograms/OSIES/DPAS/Default.htm>, et  
<http://www.ml.afrl.af.mil/dpas/default.html>

Avant l'attribution d'un contrat, et en tenant compte de ce qui précède, l'agent de négociation des contrats doit insérer la clause [C2800C](#) du guide des CCUA dans tous les contrats canadiens de défense passés auprès de fournisseurs américains, et la clause [C2801C](#) dans tous les contrats canadiens de défense passés auprès de fournisseurs canadiens. (Voir [6B.195](#).)

Pour s'assurer que le SRPA est utilisé lorsqu'un fournisseur américain participe au processus d'approvisionnement, les entrepreneurs canadiens doivent intégrer la clause [C2801C](#) à leurs commandes passées auprès d'autres fournisseurs canadiens.

Une cote de priorité attribuée à un fournisseur américain peut être étendue, grâce à la chaîne d'approvisionnement, aux fournisseurs américains de deuxième et troisième niveaux ainsi qu'à des niveaux subséquents. Cette disposition ne s'applique pas aux fournisseurs canadiens. Par conséquent, la cote de priorité d'un fournisseur canadien ne peut être attribuée d'office à un autre fournisseur canadien, de quelque niveau que ce soit.

L'agent de négociation des contrats doit fournir une copie de tous les contrats et avenants de défense passés auprès des fournisseurs canadiens ou américains à l'agent de la Section des services d'attribution et des priorités de défense, DGO.

*Des copies des contrats de l'administration centrale sont distribuées dans le cadre d'ententes conclues avec la section de distribution des contrats; cependant, les agents des autres bureaux doivent prendre leurs propres dispositions afin d'assurer la distribution.*

Pour diverses raisons, il est possible que des fournisseurs américains soient incapables d'approvisionner des entrepreneurs canadiens dans les délais requis, même si l'on a rapidement demandé et obtenu une cote de priorité. Pour permettre à l'agent de la Section des services d'attribution et des priorités de défense d'intervenir afin de résoudre les problèmes liés à la livraison, les fournisseurs canadiens doivent remplir et lui remettre le formulaire PWGSC-TPSGC 1451-1, *Application for U.S. Priority Rating Covering Importation of Quarterly Requirements of Materials from the United States (disponible en anglais seulement)* ou PWGSC-TPSGC 1451-2, *Application for U.S. Priority Rating Covering Specific Materials from the United States (disponible en anglais seulement)*.

*La DGO doit, pour le compte de TPSGC, coordonner la participation canadienne au SRPA. Par*

*conséquent, toutes les demandes portant sur les cotes de priorité doivent être transmises à cette direction, à l'attention de l'agent de la Section.*

*Cette demande d'aide spéciale ne peut pas remplacer une bonne planification des approvisionnements et ne saurait corriger les oublis relatifs aux commandes.*