

## Chapitre 5 - Stratégie de sélection des fournisseurs

### Détermination de l'étendue de la concurrence

5.001 (1994-06-23) Chaque fois que cela est possible, les entrepreneurs doivent être choisis par voie concurrentielle. On peut s'écarter plus ou moins de ce principe selon le cadre dans lequel s'effectue l'achat. Le type de demande concurrentielle que l'on peut utiliser dépendra également du cadre dans lequel s'effectue l'achat.

5.002 (2002-12-13) Le *Règlement sur les marchés de l'État* (RME) exige que l'on fasse des demandes de soumissions avant de conclure tout marché. Cependant, on peut conclure un marché sans lancer une invitation à soumissionner en régime de concurrence, dans les cas :

« a) d'extrême urgence où un retard serait préjudiciable à l'intérêt public;

Une urgence peut être un danger pour la vie, réel ou imminent, un désastre qui menace la qualité de la vie ou qui a causé la mort, ou encore un événement pouvant conduire à des pertes ou des dommages importants pour les biens appartenant de l'État.

b) où le montant estimatif de la dépense ne dépasse pas, selon le cas, 25 000 \$; 100 000 \$ s'il s'agit d'un marché portant sur la prestation de services d'ingénieurs ou d'architectes ou d'autres services nécessaires à la planification, à la conception, à la préparation ou à la surveillance de la construction, de la réparation, de la rénovation ou de la restauration d'un ouvrage; ou 100 000 \$ s'il s'agit d'un marché que doit conclure le membre du Conseil privé de la Reine pour le Canada responsable de l'Agence canadienne de développement international et qui porte sur la prestation de services d'ingénieurs ou d'architectes ou d'autres services nécessaires à la planification, à la conception, à la préparation ou à la surveillance d'un programme ou projet d'aide développement international;

Les autorités contractantes doivent lancer des appels d'offres lorsqu'il est économique de le faire.

c) où la nature du marché est telle qu'un appel d'offres ne servirait pas l'intérêt public;

Cette exception vise surtout les cas qui intéressent les questions de sécurité, mais on peut également l'invoquer pour réduire des disparités socio-économiques importantes.

d) où le marché ne peut être exécuté que par une seule personne ou une seule entreprise.

Cette exception est relativement étroite qui ne devrait être invoquée « que dans les cas où la nature du marché laisse croire qu'il n'existe qu'un entrepreneur, par exemple en raison des exigences touchant un brevet ou un droit d'auteur, de facteurs de compatibilité technique ou d'une spécialisation technologique. »

*Politique sur les marchés du CT,  
paragraphe 10.2*

### Invocation de l'exception relative à la sécurité nationale

5.007 (2005-12-16) L'exception relative à la sécurité nationale (ESN) prévue dans le cadre de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) et l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) permet au Canada de soustraire les activités d'approvisionnement à certaines ou à l'ensemble des modalités d'un accord commercial pertinent là où le Canada le juge nécessaire afin de protéger ses intérêts en matière de sécurité nationale, précisés dans le texte de l'ESN. L'objectif de l'ESN est de faire en sorte que les parties à l'accord ne soient en aucune façon tenues de compromettre ces intérêts

par l'application des modalités des accords commerciaux.

5.008 (2003-12-12) Textes relatifs à l'ESN

a) ALENA : Article 1018 : Exceptions

« 1. Aucune disposition du présent chapitre ne sera interprétée comme empêchant une Partie de prendre des mesures ou de ne pas divulguer des renseignements si elle l'estime nécessaire à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité, se rapportant à l'achat d'armes, de munitions ou de matériel de guerre ou aux achats indispensables à la sécurité nationale ou aux fins de la défense nationale. »

b) AMP-OMC : Article XXIII : Exceptions à l'accord

« 1. Aucune disposition du présent accord ne sera interprétée comme empêchant une Partie quelconque de prendre des mesures ou de ne pas divulguer des renseignements si elle l'estime nécessaire à la protection des intérêts essentiels de sa sécurité, se rapportant aux marchés d'armes, de munitions ou de matériel de guerre ou aux marchés indispensables à la sécurité nationale ou aux fins de la défense nationale. »

c) ACI : Article 1804 : Sécurité nationale

« Le présent accord n'a pas pour effet :

- (i) d'obliger le gouvernement fédéral à fournir des renseignements dont la divulgation serait, selon lui, contraire à la sécurité nationale, ou à donner accès à de tels renseignements;
- (ii) d'empêcher le gouvernement fédéral de prendre les mesures qu'il juge nécessaires pour protéger les intérêts du Canada en matière de sécurité nationale ou pour respecter ses obligations internationales en matière de maintien de la paix et de la sécurité internationales. »

5.009 (2003-12-12) L'ESN peut être invoquée afin de soustraire entièrement les activités d'approvisionnement aux modalités des accords commerciaux pertinents ou pour permettre l'utilisation de certaines autres mesures non conformes.

5.010 (2005-12-16) Le TCCE a déterminé, dans le cadre de sa décision PR-98-005, que le « niveau le plus élevé de formulation et de conseil en matière de politiques de fond au ministère sur la totalité des activités d'approvisionnement » a le pouvoir d'invoquer le recours à l'ESN pour soustraire les activités d'approvisionnement aux modalités de l'ALENA, de l'AMP-OMC et de l'ACI. L'autorité pour le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux est la sous-ministre adjointe (SMA) de la Direction générale des approvisionnements (DGA).

5.011 (2004-05-14) Par ailleurs, TPSGC a décidé que ce pouvoir précis ne sera pas délégué à un niveau officiel inférieur en raison de la nature de l'exception et en fonction de l'alinéa 24(2)d) de la *Loi sur le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux*. TPSGC a également décidé que seule la SMA de la DGA peut invoquer l'ESN.

5.012 (2005-12-16) Ainsi, la procédure suivante est maintenant en vigueur :

- a) Toute demande d'invocation de l'ESN dans le but de soustraire des activités d'approvisionnement aux modalités de l'AMP-OMC, de l'ALENA ou de l'ACI, ou d'une combinaison desdits accords, doit normalement être présentée par le ministère client à la SMA de la DGA pour approbation, peu importe la valeur du marché.

- b) La demande doit se présenter sous la forme d'une lettre du SMA responsable, ou d'une personne dont le niveau est équivalent à celui du SMA du ministère client. La lettre doit décrire la nature des activités d'approvisionnement proposées et, selon l'accord commercial qui s'applique, comment cela se rapporte :
- (i) aux intérêts du Canada en matière de sécurité nationale ou, en ce qui concerne les obligations internationales du Canada, au maintien de la paix et de la sécurité internationales. (ACI : article 1804b));
  - (ii) aux achats visant la protection des intérêts essentiels du Canada en matière de sécurité : l'achat d'armes, de munitions ou de matériel de guerre ou les achats essentiels à la sécurité ou à la défense nationale (ALENA : article 1018.1 / AMP-OMC : article XXIII).
- c) Lorsqu'elle examinera les demandes d'invocation de l'ESN, la SMA de la DGA déterminera seulement s'il faut ou non invoquer l'ESN; à cette étape, elle ne se penchera pas sur les autres questions comme les méthodes d'approvisionnement, les plans d'approvisionnement ou l'autorisation de conclure un marché. Les ministères clients devraient travailler avec les agents de négociation des contrats afin de déterminer quelle méthode d'approvisionnement devrait être utilisée en parallèle avec toute demande d'approbation de l'ESN. Ils doivent garder à l'esprit que même si l'ESN est invoquée, le gouvernement continue d'avoir pour politique de lancer des appels d'offres, sous réserve des exceptions relatives aux marchés concurrentiels prévues dans le *Règlement sur les marchés de l'État* (RME).
- d) L'utilisation de l'ESN doit être documentée. Dans les documents utilisés pour obtenir l'autorisation de conclure un marché et dans le dossier, les agents de négociation des contrats doivent expliquer clairement que l'ESN est invoquée; ils doivent préciser de quels accords commerciaux les activités d'approvisionnement sont exclues et ajouter au dossier une copie de l'approbation de l'ESN.
- 5.013 (2003-12-12) Les agents de négociation des contrats devraient garder à l'esprit que le fait d'invoquer l'ESN dans le cadre des accords commerciaux n'influe pas sur l'obligation de se conformer aux RME en ce qui a trait notamment aux raisons justifiant le recours à un fournisseur unique, à d'autres questions liées à la stratégie de sélection des fournisseurs et aux limites de l'autorité contractante. Les activités d'approvisionnement dans le cadre desquelles on invoque l'ESN demeurent assujetties à d'autres réglementations et à d'autres politiques ministérielles et gouvernementales pertinentes; cela peut comprendre l'affichage d'un Avis de projet de marché ou d'un Préavis d'adjudication de contrat dans le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement, le cas échéant, bien que les exigences relatives à la sécurité peuvent y faire obstacle à l'occasion.
- 5.014 (2004-12-10) À TPSGC, la Direction de la stratégie d'approvisionnement et des relations (DSAR) examine, au nom de la SMA de la DGA, les demandes d'invocation de l'ESN. Une fois l'approbation obtenue, la DSAR avertira la SMA de la DGA qui à son tour, confirmera par écrit au ministère client que l'ESN a été invoquée.

*Les agents de négociation des contrats désirant obtenir des conseils pour aider les ministères clients à rédiger et à demander l'ESN de façon adéquate devraient communiquer avec la DSAR au numéro (819) 956-6501.*

## Ententes sur les revendications territoriales globales

- 5.020 (1996-01-01) Selon la nature du besoin, on peut limiter la mise en concurrence aux entreprises des groupes revendicateurs ayant leur siège dans une zone de règlement des revendications territoriales globales (ZRRTG) en particulier. Par exemple, certaines ententes prévoient un « droit de premier refus » pour la fourniture de certains biens, c'est-à-dire les marchés et les activités sous-traités à l'égard des Parcs nationaux et le droit de premier refus pour les nouveaux permis permettant d'exercer des activités lucratives dans le domaine de la faune et du tourisme.

D'autres ententes accordent aux entreprises des groupes revendicateurs une « première considération ou première priorité » dans la sélection des fournisseurs pour répondre à certains besoins, c'est-à-dire les services de sylviculture, la gestion des sites patrimoniaux désignés et une première considération dans la prestation de services techniques et de soutien pour les marchés relatifs à l'étude topographique de la ZRRGTG.

- 5.021 (1996-06-03) Les ERTG visent également les offres à commandes et les autres arrangements en matière d'approvisionnements. Les agents de négociation des contrats doivent faire connaître à tous les groupes de revendication ces types de projets de marchés, surtout dans les cas où l'agent de négociation des contrats ne connaît pas le ministère client qui émettra une commande subséquente dans le cadre d'une offre à commandes.

L'origine de la commande (soit le bureau qui passe la commande) ne détermine pas le champ d'application d'une ERTG; seul le point de livraison final le détermine.

- 5.022 (2004-12-10) Pour tout achat dont les activités de négociation de contrat se déroulent dans une ZRRGTG, les agents de négociation des contrats devraient consulter la Direction de la politique et processus d'approvisionnement (DPPA), au (819) 956-4744, afin de déterminer si une ERTG peut avoir une incidence sur la stratégie d'approvisionnement globale. Dans chaque cas, la DPPA aidera les agents de négociation de contrats à identifier ces obligations et à élaborer des méthodes permettant de les respecter.

## ALENA, AMP-OMC et ACI

- 5.030 (2005-12-16) Avec la mise en place d'accords commerciaux tels l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) et l'Accord de commerce intérieur (ACI), l'appel d'offre limité est la procédure utilisée pour la passation de marché non concurrentiel. L'appel d'offres limité est un processus qui permet de dévier du processus concurrentiel, y compris la possibilité de faire appel à un fournisseur exclusif ou unique, ou à un certain nombre de fournisseurs individuellement. En fait, ceci signifie qu'il est possible de procéder à un marché en régime de concurrence à l'intérieur même d'un marché où l'appel d'offres limité est utilisé. Ce concept devrait être gardé à l'esprit lorsqu'on examine les circonstances suivantes (raisons justifiant le recours à l'appel d'offres limité) en vertu de l'AMP-OMC, de l'ALENA et de l'ACI. (Voir [5.031](#), [5.032](#), [5.033](#), [5.036](#) et [5.037](#).)

Dans les procédures [5.031](#), [5.032](#), [5.033](#), [5.036](#) et [5.037](#), le code du processus d'adjudication de contrat (PAC) a été rattaché à chacune des raisons justifiant le recours à l'appel d'offres limité. Ceci a été fait dans le but de s'assurer que les agents de négociation des contrats coderont de façon consistante une raison justifiant le recours à l'appel d'offres limité précisée de façon similaire dans chacun des accords (ALENA, AMP-OMC et ACI). L'[annexe 5.3](#), Codes du processus d'adjudication de contrats (PAC), indique les codes PAC admissibles selon le type d'invitation à soumissionner choisi pour un marché spécifique.

*« Une entité...pourra...utiliser des procédures d'appel d'offres limitées...à condition que ces procédures ne soient pas utilisées dans le dessein de ramener la concurrence en deçà du maximum possible, ou d'une manière qui constituerait un moyen de discrimination entre fournisseurs des autres Parties ou de protection des fournisseurs nationaux. » (ALENA, [article 1016, paragraphe 1](#).)*

- 5.031 (2005-12-16) Dans le cas d'achats assujettis à l'ALENA, à l'AMP-OMC et à l'ACI, on ne peut utiliser les procédures d'appel d'offres limité que dans des conditions précises :
- a) en l'absence de réponses à un appel d'offres ouvert ou sélectif, ou dans le cas où les offres ont fait l'objet d'une collusion ou ne sont pas conformes aux exigences essentielles énoncées dans les documents d'appel d'offres, ou encore lorsque les offres présentées proviennent de fournisseurs qui ne répondent pas aux conditions de participation, à condition que les exigences de l'achat initial ne soient pas modifiées considérablement dans le contrat adjugé; (code PAC 05)

- b) lorsqu'il s'agit d'œuvres d'art, ou pour des raisons liées à la protection de brevets d'invention, de droits d'auteur, de droits ou de renseignements exclusifs ou, lorsqu'il n'y a pas de concurrence pour des raisons techniques, les produits ne peuvent être fournis ou les services rendus que par un fournisseur particulier et qu'il n'y a aucun autre moyen ou produit de remplacement acceptable; (code PAC 71)
- c) lorsque, dans des situations d'extrême urgence causées par des événements imprévisibles par l'entité, les produits ou les services n'ont pu être achetés à temps au moyen des procédures d'appel d'offres ouvertes ou sélectives; (code PAC 81)
- d) pour des livraisons supplémentaires par le fournisseur original, notamment pour des pièces de rechange ou des services continus relatifs à des fournitures, des installations ou des services existants, ou visant à compléter ces fournitures, services ou installations, lorsqu'un changement de fournisseur forcerait l'entité à acheter du matériel ou des services qui ne répondent pas aux exigences d'interchangeabilité\* avec du matériel ou des services déjà en place, y compris des logiciels dans la mesure où l'achat initial était assujéti à ces accords; (code PAC 74)

\* Lorsqu'il s'agit de marchés qui ne sont assujéti qu'à l'ACI, la compatibilité avec du matériel ou des services déjà en place est acceptable et ferait l'objet d'un essai moins rigoureux que celui prévu par les dispositions sur l'interchangeabilité précisées dans l'ALENA, l'AMP-OMC.

- e) lorsqu'une entité achète un prototype ou un nouveau produit ou service qui est mis au point à sa demande pendant la durée et dans le cadre d'un marché particulier de recherche, de mise à l'essai, d'étude ou de premier développement. Lorsque ces marchés ont été exécutés, les produits ou services suivants doivent être achetés, s'il y a lieu, en régime de concurrence. Les premiers développements d'un nouveau produit peuvent comprendre une production limitée afin que l'on puisse tenir compte des résultats des essais sur le terrain et démontrer que le produit se prête à la production en grande quantité selon des normes de qualité acceptables, mais ne comprend pas la production en grande quantité en vue d'établir la viabilité commerciale et de récupérer les coûts de recherche et développement; (code PAC 72)
- f) dans le cas de produits achetés dans un marché de produits de base; (code PAC 20)
- g) dans le cas d'achats effectués dans des conditions exceptionnellement avantageuses qui ne se présentent qu'à court terme, comme l'élimination spéciale de biens par des entreprises qui ne sont pas normalement des fournisseurs ou l'élimination d'éléments d'actif d'entreprises en liquidation ou mises sous séquestre, mais non dans le cas d'achats courants auprès de fournisseurs habituels; (code PAC 21)
- h) dans le cas d'un marché qui doit être attribué au gagnant d'un concours de création\*\* (architecturale) (code PAC 22), à condition que ce concours soit :
  - (i) organisé d'une manière compatible avec les principes d'ouverture et d'équité et qu'il soit annoncé publiquement aux fournisseurs convenablement qualifiés à y participer;
  - (ii) organisé en vue d'attribuer le marché de conception au gagnant;
  - (iii) jugé par un jury\*\*\* indépendant.

\*\* Pour les marchés assujéti à l'ALENA seulement, le concours de création se limite à l'architecture.

\*\*\* Pour les marchés assujéti à l'ACI seulement, les conditions ayant trait au jury indépendant ne sont pas requises.

- 5.032 (1996-01-01) De plus, lorsqu'il s'agit d'achats assujettis à l'ALENA ou à l'ACI, l'utilisation des procédures d'appel d'offres limité peuvent également s'appliquer lorsqu'une entité doit acheter des services de consultation sur des questions confidentielles dont on pourrait raisonnablement s'attendre à ce que la divulgation compromette des secrets du gouvernement, entraîne des perturbations économiques ou, pour des raisons analogues, soit contraire à l'intérêt du public. (code PAC 23)
- 5.033 (1996-06-03) De plus, lorsqu'il s'agit de marchés qui ne sont assujettis qu'à l'AMP-OMC, l'utilisation des procédures d'appel d'offres limité peuvent également s'appliquer dans les situations suivantes :
- a) lorsque des services de construction additionnels qui n'étaient pas inclus dans le marché initial mais qui correspondaient aux objectifs de la documentation relative à l'appel d'offres initial sont, à la suite de circonstances imprévisibles, devenus nécessaires pour achever la fourniture des services de construction décrits dans ledit marché, lorsque l'entité doit adjudger des marchés portant sur les services de construction additionnels à l'entrepreneur fournissant les services de construction concernés parce que séparer les services de construction additionnels du marché initial lui causerait des difficultés pour des raisons techniques ou économiques et la gênerait notablement. Toutefois, la valeur totale des marchés adjudgés pour les services de construction additionnels ne pourra pas dépasser 50 p. 100 du montant du marché principal; (code PAC 24)
  - b) pour de nouveaux services de construction consistant en la répétition de services de construction analogues qui sont conformes à un projet de base pour lequel un marché initial avait été adjudgé conformément aux articles VII à XIV de l'[AMP-OMC](#) et pour lequel l'entité a indiqué dans l'avis de marché envisagé concernant le service de construction initial que la procédure d'appel d'offres limité pourra être utilisée aux fins de l'adjudication des marchés pour ces nouveaux services de construction. (code PAC 25)
- 5.036 (1996-01-01) De plus, lorsqu'il s'agit de marchés qui ne sont assujettis qu'à l'ACI (voir l'[article 506](#)), les circonstances suivantes peuvent être utilisées pour justifier toute déviation aux procédures de passation des marchés en régime de concurrence, à la condition que ce ne soit pas dans le but d'éviter la concurrence entre les fournisseurs ou d'exercer de la discrimination contre les fournisseurs des autres parties :
- a) lorsqu'un marché doit être attribué en vertu d'un accord de coopération financé, en totalité ou en partie, par une organisation de coopération internationale, mais uniquement dans la mesure où cet accord entre la Partie et cette organisation prévoit des règles d'attribution des contrats qui diffèrent des obligations énoncées au [Chapitre cinq](#) de l'ACI; (code PAC 87)
  - b) lorsque des matériaux de construction doivent être achetés et qu'il est possible de démontrer que les frais de transport et des considérations d'ordre technique ont pour effet de limiter, sur le plan géographique, les sources d'approvisionnement disponibles, particulièrement en ce qui a trait au sable, à la pierre, au gravier, aux bitumes, aux bétons composites et aux bétons pré-mélangés utilisés dans la construction des routes ou leur réparation; (code PAC 87)
  - c) lorsque les procédures normales de passation des marchés réduirait la capacité d'une Partie à maintenir la sécurité ou l'ordre public, ou encore à protéger la vie ou la santé des humains, des animaux ou des végétaux. (code PAC 90)
- 5.037 (1996-01-01) Lorsqu'un seul fournisseur est en mesure de satisfaire aux conditions d'un marché, une entité peut utiliser des procédures de passation de marché différentes de celles décrites à l'[article 506](#) (paragraphe 1 à 10) de l'ACI, dans les circonstances suivantes :
- a) pour l'achat de produits ou services dont l'approvisionnement est contrôlé par un fournisseur qui détient un monopole d'origine législative; (code PAC 86)

- b) pour des travaux devant être exécutés sur un bâtiment loué, sur des parties de celui-ci ou encore à proximité de ce bâtiment, et qui ne peuvent être exécutés que par le locateur; (code PAC 87)
- c) pour des travaux devant être exécutés sur un bien par un entrepreneur, conformément aux dispositions d'une garantie visant le bien ou les travaux originaux; (code PAC 87)
- d) pour les marchés publics portant sur des abonnements à des journaux, magazines ou autres périodiques; (code PAC 87)
- e) pour les marchés publics portant sur des biens immobiliers (code PAC 87).

5.038 (1996-01-01) Le client doit justifier toutes exceptions au régime de concurrence. Il appartient à l'agent de négociation des contrats de déterminer si la justification est acceptable. Lorsque le client offre des motifs qui ne sont pas acceptables, ou s'il n'offre aucun motif, l'agent de négociation des contrats doit l'aviser des autres produits ou fournisseurs qui peuvent satisfaire à la demande, et essayer d'arriver à une entente avec le client sur la stratégie d'achat la plus appropriée. Lorsqu'il ne peut y avoir d'entente, on devrait consulter le gestionnaire du niveau hiérarchique suivant.

Si un problème de fournisseur exclusif ne peut être réglé au niveau de directeur général, une recommandation doit être présentée au Comité de direction ministériel, et l'intervention du ministre peut être envisagée.

## Types de concurrence

5.040 (1997-03-31) Il incombe à l'agent de négociation des contrats de choisir le moyen le plus efficace d'aviser les fournisseurs des occasions d'appels d'offres, tout en tenant compte des accords commerciaux et des politiques énoncées au présent chapitre.

## Marchés assujettis aux accords commerciaux

5.041 (2005-12-16) Pour les marchés assujettis à l'ALENA, à l'AMP-OMC ou à l'ACI, ou encore à plusieurs ou à l'ensemble de ces accords, on doit respecter les dispositions qui y sont précisées relativement à la publicité et aux avis publics à diffuser. La marche à suivre est généralement la même pour tous ces accords. En cas de manque d'uniformité, l'agent de négociation des contrats doit choisir les modalités les plus rigoureuses pour ce qui est de l'ouverture des projets de marchés, par exemple la période d'invitation la plus longue.

Les projets de marchés concurrentiels visés par l'ALENA et (ou) par l'AMP-OMC doivent être annoncés par l'entremise du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG) et dans le bulletin *Marchés publics* seulement. Les projets de marchés visés par l'ACI doivent être annoncés uniquement par l'entremise du SEAOG. Tout projet de marché visé par l'ACI ainsi que par l'ALENA ou l'AMP-OMC doit être annoncé tant par l'entremise du SEAOG que dans le bulletin *Marchés publics*. Il n'est pas permis d'utiliser d'autres processus de diffusion (par exemple en contactant directement des fournisseurs).

Pour les projets de marchés assujettis à l'ALENA et (ou) à l'AMP-OMC, la publication d'un avis par l'entremise du SEAOG et dans le bulletin *Marchés publics* est requise dans les cas suivants :

- a) des appels d'offres ouverts;
- b) des appels d'offres sélectifs :
  - i) visés par l'ALENA et l'AMP-OMC (ou par ses accords de pair avec d'autres accords, y compris l'ACI) :

- Dans les cas où on fait appel à une liste ponctuelle de fournisseurs, on doit publier un avis afin d'inviter les fournisseurs à participer à une sélection pour être inscrits dans la liste. On doit également publier un avis pour inviter les fournisseurs intéressés à déposer des soumissions. Normalement, on doit publier deux avis distincts.
  - Dans les cas où on fait appel à une liste permanente de fournisseurs, on doit publier un avis chaque année pour faire connaître l'existence de la liste des fournisseurs et les modalités de sélection; on doit aussi publier un avis pour chaque invitation à soumissionner lancée en faisant appel à cette liste;
- ii) visés par l'ACI dans les seuls cas où on fait appel à une liste ponctuelle ou permanente de fournisseurs; on doit alors publier un avis chaque année pour faire connaître l'existence de cette liste et les modalités de sélection.

Dans le cas des marchés assujettis aux Ententes sur les revendications territoriales globales, les agents de négociation des contrats doivent vérifier les ententes qui s'appliquent en particulier afin de s'assurer qu'on a diffusé l'avis correspondant.

### Marchés non-assujettis aux accords commerciaux

5.043 (2003-12-13) Dans les cas des marchés non assujettis aux accords commerciaux, la politique du gouvernement oblige à lancer une invitation à soumissionner concurrentielle avant de passer quelque marché que ce soit. On peut faire appel à la concurrence en lançant une invitation publique (par l'entremise du SEAOG ou grâce à d'autres moyens publics) ou en consultant les listes de fournisseurs. On ne peut appliquer les méthodes non concurrentielles que dans certains cas particuliers. (Voir [5.002](#).)

Ces modalités sont conformes au [Règlement sur les marchés de l'État](#), partie 1, paragraphe 7, comme suit :

- « 7. L'autorité contractante lance l'appel d'offres pour tout marché :
- a) soit en donnant un avis public à cet effet conformément aux pratiques commerciales généralement reconnues;
  - b) soit en s'adressant aux fournisseurs dont le nom figure sur la liste de fournisseurs. »

### Annonces publiques

5.044 (1997-09-15) Le processus que TPSGC préfère utiliser pour faire connaître un projet de marché à des fournisseurs éventuels consiste à annoncer publiquement le projet par l'entremise du SEAOG. (Voir [7B.160](#))

Lorsque la publicité faite par l'entremise du SEAOG ne permet pas d'obtenir les résultats voulus, on peut songer à faire appel, dans chaque cas particulier, à un autre moyen public (soit les journaux, les revues professionnelles, et ainsi de suite), en plus ou à la place du SEAOG. (Voir [5.048](#).)

Lorsqu'on fait appel à des moyens de diffusion publique (SEAOG ou autres), on peut faire connaître directement le projet de marché aux fournisseurs éventuels.

Lorsqu'on fait appel à d'autres moyens de diffusion publique que le SEAOG, l'agent d'approvisionnement doit préparer l'avis de projet de marché et adresser directement aux fournisseurs les documents d'invitation à soumissionner. Il doit s'assurer que l'avis précise le nom et le numéro de téléphone de l'agent de négociation des contrats. Tous les frais correspondants sont à la charge du Ministère.



On ne peut faire appel aux pouvoirs d'attribution des marchés du Conseil du Trésor dans le cadre des invitations ouvertes à soumissionner que lorsque le projet de marché a été annoncé par l'entremise du SEAOG et/ou dans le bulletin *Marchés publics*. Dans le cas contraire, on doit appliquer les pouvoirs traditionnels relatifs à la mise en concurrence. (Voir [6A.020](#).)

### Listes de fournisseurs

5.046 (2002-12-13) Lorsqu'on considère que les moyens de diffusion publique ne sont pas les plus efficaces pour faire connaître un projet de marché à des fournisseurs éventuels, on doit se servir des listes de fournisseurs. La publication d'un avis par l'entremise du SEAOG dans le but d'établir une liste de fournisseurs est une option que l'on peut envisager.

Les différents secteurs ou les différentes régions peuvent dresser et mettre à jour des listes de fournisseurs pour des biens et services précis. Les fournisseurs peuvent demander à y être inscrits à tout moment et on doit y inscrire tous les fournisseurs sélectionnés dans un délai assez court.

Il est important que la sélection des fournisseurs éventuels soit juste et assure l'égalité des chances.

Normalement, lorsqu'on se sert de listes de fournisseurs distinctes des listes de fournisseurs par rotation :

- a) on peut adresser une invitation à soumissionner à tous les autres fournisseurs qui en font la demande et tenir compte de leur proposition dans l'évaluation;
- b) on peut étoffer ces listes lorsqu'un agent de négociation des contrats connaît d'autres fournisseurs éventuels et que le client recommande d'autres fournisseurs.

Les listes automatisées de fournisseurs, soit celles qui proviennent du SARF et du système SELECT, assurent une rotation systématique des fournisseurs, afin de veiller à ce que les fournisseurs soient traités sur un pied d'égalité dans le cadre des projets de marché; on doit se servir de ces listes dans les cas où elles s'appliquent. Pour ce qui est du système SELECT, seules les entreprises dont le nom figure dans la liste ont le droit d'être invitées et de déposer des soumissions.

### Sélection du processus d'avis

5.047 (2005-12-16) Sauf dans le cas des marchés visés par l'ALENA, l'AMP-OMC ou l'ACI, la diffusion publique (SEAOG ou autres) n'est pas requise dans les cas suivants :

- a) les marchés passés pour la protection des intérêts essentiels du Canada en matière de sécurité; on ne doit pas invoquer ce cas d'exemption sauf quand :
  - (i) le ministère de la Défense nationale (MDN) certifie que le projet de marché répond aux impératifs de la sécurité nationale; ou
  - (ii) les documents d'invitation à soumissionner provenant des clients portent la cote « TRÈS SECRET », « SECRET » ou « CONFIDENTIEL » ou la mention « PROTÉGÉ »;
- b) les projets de marché émanant des établissements gouvernementaux de réhabilitation (par exemple CORCAN);
- c) les projets de marché locaux passés par les bureaux de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) à l'étranger;
- d) les grands projets de l'État;

- e) les projets de marchés portant sur des aliments et des engrais en vrac, destinés à favoriser l'« aide liée » offerte aux pays en voie de développement;
- f) les marchés assujettis à des directives du Cabinet, à des lois ou à des règlements, par exemple le Projet de remplacement des armes à feu portatives, le Programme d'approvisionnement en munitions, les ventes de matériel militaires à l'étranger et la construction navale;
- g) les marchés visés par le Programme canado-américain sur le partage de la production de défense ou par les accords européens de recherche, de développement et de production;
- h) les projets de marché destinés à la Corporation commerciale canadienne (CCC).

Dans le cas de ces projets de marché, il est parfois pertinent de consulter des listes de fournisseurs.

5.048 (1997-09-05) Lorsqu'on fait appel à un processus d'avis autres que le SEAOG, les agents de négociation des contrats doivent avoir une justification claire. Voici notamment les questions dont il faut tenir compte :

- a) quelles sont les raisons pour lesquelles on ne fait pas appel au SEAOG?
- b) à quels avantages s'attend-t-on en faisant appel à un autre processus?
- c) de quelle façon une autre stratégie d'approvisionnement permettra-t-elle, par rapport au SEAOG :
  - de réaliser l'ouverture, l'équité, la transparence et l'accès?
  - d'atteindre les objectifs de compétitivité, d'optimisation des ressources financières, d'efficience et d'économie et de service à la clientèle?
- d) l'utilisation des listes de fournisseurs ou d'autres moyens publics résistera-t-elle à l'examen public?

*En faisant appel à plusieurs processus de diffusion à la fois, on peut corriger les lacunes de l'un quelconque des processus ci-dessus.*

On ne peut faire appel aux pouvoirs d'attribution des marchés du Conseil du Trésor dans le cadre de l'invitation ouverte à soumissionner que lorsque le projet de marché a été annoncé par l'entremise du SEAOG et/ou dans le bulletin *Marchés publics*. Dans le cas contraire, on doit appliquer les pouvoirs relatifs à la mise en concurrence. (Voir [6A.020](#).)

## **ALENA, AMP-OMC et ACI et les méthodes d'appel d'offres**

5.050 (2005-12-16) Trois méthodes d'appel d'offres peuvent être utilisées pour la passation des marchés assujettis à l'ALENA, à l'AMP-OMC et à l'ACI.

- a) **Appel d'offres ouvert** - méthode selon laquelle un avis de projet de marché (APM) est annoncé; toute personne, entreprise ou autre fournisseur admissible est invitée à présenter une soumission.

*C'est la démarche préférée.*

- b) Appel d'offres sélectif –
  - (i) ne faisant pas appel à une liste permanente de fournisseurs - méthode en deux

étapes selon laquelle les soumissionnaires éventuels expriment, lors de la première étape, leur intérêt à participer et satisfont à des exigences de participation pré-établies qui sont publiées dans l'APM. Lors de la deuxième étape, les documents de soumission sont envoyés uniquement aux soumissionnaires qui satisfont à ces exigences. Dans le cas d'un marché assujéti à l'ALENA, à l'AMP-OMC, un APM doit être publié aux deux étapes du marché (il est également accepté que l'APM original soit modifié une fois que la date de clôture des soumissions est fixée). Tout fournisseur qui désire présenter une soumission à la deuxième étape peut le faire, s'il reste suffisamment de temps pour mener à bonne fin le processus de qualification.

- (ii) faisant appel à une liste permanente de fournisseurs - lorsqu'une liste de fournisseurs est élaborée et tenue à jour et que l'on fait parvenir aux fournisseurs qualifiés pour le produit ou service en question les documents de soumission. Cependant la soumission de tout autre fournisseur éventuel qui demande à recevoir les documents de soumission doit être prise en considération. En vertu de l'ALENA, de l'AMP-OMC et de l'ACI, un avis annuel confirmant l'existence de la liste de fournisseurs doit être publié (utiliser le formulaire de l'APM). En ce qui a trait à l'ACI, si l'on a recours à une liste de fournisseur, tous les fournisseurs qualifiés d'une catégorie donnée figurant sur une liste doivent être invités à soumissionner tous les marchés de cette même catégorie.

- c) **Appel d'offres limité** - un processus qui permet des écarts par rapport aux pratiques d'achat ci-dessus. Dans certaines situations, où il est possible d'invoquer un motif bien précis justifiant l'appel d'offres limité, il est permis de restreindre le nombre de fournisseurs à un ou plusieurs (voir [5.030](#)).

5.051 (2003-05-30) En plus des méthodes précisées précédemment, les entreprises gouvernementales particulières (sociétés d'État) visées par l'ALENA (voir l'[annexe 1001.1a-2](#)) peuvent avoir recours à un avis de projet d'achat pour annoncer des marchés éventuels. Cet avis est habituellement publié au début de l'année financière et il contient la liste des achats que prévoit faire l'entreprise publique au cours de l'année financière à venir.

Il n'est pas nécessaire que les fournisseurs éventuels fassent parvenir une réponse à la suite de l'avis de projet d'achat.

L'avis de projet d'achat peut également servir d'avis dans le cadre d'un système de qualification. Lorsqu'on s'en sert à cette fin, les fournisseurs sont tenus d'y donner une réponse et les documents de soumission sont envoyés uniquement aux soumissionnaires qui se sont qualifiés.

## Choix des soumissionnaires admissibles

- 5.060 (1995-07-01) Habituellement, toute personne, entreprise ou autre entité peut présenter une soumission.
- 5.061 (2006-06-16) Un ministère ou organisme gouvernemental ou une société d'État (ou une entreprise qui est la propriété, en tout ou en partie, de l'un d'entre eux), tant au niveau fédéral que provincial ou municipal, ou d'un autre pays, peut être fournisseur s'il :
  - a) est le fournisseur exclusif du bien ou du service; ou
  - b) s'est établi en concurrence avec l'industrie privée. L'organisme doit avoir fait la preuve, à la satisfaction de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), qu'il est effectivement en concurrence avec l'industrie privée dans le cours normal des affaires. Il ne doit pas bénéficier d'un avantage compétitif indu par rapport aux autres soumissionnaires éventuels, soit parce qu'il reçoit des subventions, soit par l'absence de toute obligation de payer des impôts sur le revenu des corporations; ou

- c) est un organisme fédéral de prestation de services qui a été désigné organisme de service spécial (OSS) et qui fait concurrence aux fournisseurs du secteur privé pour fournir des biens et des services au gouvernement fédéral. Voir le [Rapport sur le rattachement des populations](#) de l'Agence de gestion des ressources humaines de la fonction publique du Canada où figure une liste des OSS.

En vertu de la Politique sur les services communs, le Conseil du Trésor (CT) confirme que l'organisme de services communs suivant est « autorisé à participer au processus concurrentiel pour offrir ses services aux ministères » :

L'École de la fonction publique du Canada (EFPC), pour la prestation de services de consultation dans le domaine de la formation.

La Politique autorise également les ministères et organismes à obtenir des services de Conseils et Vérification Canada et de l'EFPC, qui sont considérés comme des fournisseurs internes, au moyen de contrats négociés passés en exclusivité.

*Les ententes conclues entre entités gouvernementales ne sont pas considérées comme des marchés selon le Règlement sur les marchés de l'État, la Politique du SCT sur les marchés et les accords internationaux du Canada. Une documentation relative à l'achat doit donc être établie sous une forme appropriée avec l'aide des Services juridiques.*

- 5.062 (1995-07-01) TPSGC, au nom du gouvernement fédéral, a conclu des accords sous la forme de protocoles d'entente (PE) avec toutes les provinces et les territoires. Ces accords, qui ne s'appliquent qu'aux ministères précisés dans les PE, permettent aux gouvernements fédéral, provinciaux et territoriaux de fournir des produits et des services les uns aux autres au moyen de demandes de transfert de biens et de services.

- 5.063 (1995-07-01) Les universités et les organismes sans but lucratif peuvent être fournisseurs dans le cas de besoins fondés sur des connaissances particulières lorsque l'industrie privée ne peut pas ou ne veut pas entreprendre les travaux, ou lorsque l'université ou l'organisme est un centre d'excellence reconnu dans le domaine en cause. Lorsque le choix des fournisseurs se fait parmi les universités ou les organismes sans but lucratif, on devrait faire appel à la concurrence lorsque cela est possible.

- 5.065 (2004-05-14) Dans la mesure du possible, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada fournit à CORCAN (organisme de service spécial du Service correctionnel Canada) des débouchés appropriés, stables et continus pour les articles ou les gammes de produits désignés dans l'Arrangement en matière d'approvisionnement numéro E60PQ-000008/001/PQ.

Si un achat doit être effectué auprès de CORCAN, les procédures spéciales prévues à la [section 9A](#) s'appliquent. Les demandes de renseignements peuvent être adressées au coordonnateur de la Division des produits de l'ameublement, Direction des produits commerciaux et de consommation, Direction générale des approvisionnements, par téléphone, en composant le (819) 956-3816.

### Programme des marchés réservés aux entreprises autochtones

- 5.066 (1997-03-31) Conformément à la Stratégie d'acquisitions auprès des entreprises autochtones (SAEA) et le Programme des marchés réservés aux entreprises autochtones (PMREA) annoncés le 27 mars 1996, les demandes désignées par les ministères clients comme étant des contrats réservés seront restreintes aux entreprises autochtones qualifiées. Une description détaillée des procédures pour l'attribution des contrats réservés se trouve dans la [section 9L](#) - Programme des marchés réservés aux entreprises autochtones - Attribution des contrats réservés aux entreprises autochtones.

### Politique sur le contenu canadien

- 5.070 (2005-06-10) La politique relative au contenu canadien est une politique autorisée par le Cabinet.

La politique encourage le développement des entreprises canadiennes en restreignant la concurrence pour les marchés publics aux fournisseurs de produits et de services canadiens, dans certaines circonstances particulières.

**Remarque :** Le texte intégral de la Politique sur le contenu canadien se trouve dans l'[annexe 5.1](#).

La politique s'applique aux achats réalisés par l'ancien Approvisionnement et Services Canada (ASC), qui fait maintenant partie de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC). Cette politique ne devrait pas s'appliquer aux achats en matière de construction, à moins que ces achats aient été réalisés antérieurement par ASC.

5.071 (2005-12-16) La politique relative au contenu canadien s'applique aux marchés en régime de concurrence qui sont annoncés publiquement et dont la valeur estimative est de 25 000 \$ ou plus, **sauf** dans les cas suivants :

- a) les achats du gouvernement qui sont assujettis à l'ALENA, l'AMP-OMC;
- b) les achats visant à fournir de l'aide à des pays en développement, mais elle s'applique aux achats faits par l'Agence canadienne de développement international (ACDI) pour son propre compte;
- c) les achats faits par les bureaux des approvisionnements de TPSGC situés à l'étranger; ou,
- d) les achats autorisés par le Cabinet, y compris ceux rattachés à la construction navale, à la réparation de navires, au radoub et à la modernisation de mi-durée.

5.072 (2004-12-10) Un produit entièrement fabriqué au Canada ou d'origine canadienne est considéré comme un produit canadien. Un produit dont des composantes sont importées peut aussi être considéré comme produit canadien aux fins de la politique, pourvu qu'il ait été suffisamment transformé au Canada pour être conforme à la définition des Règles d'origine établies par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) (Voir l'[annexe 5.5](#)). Pour les photocopieurs, ordinateurs et matériel de bureau dans les groupes 36, 70 et 74 de la classification fédérale des approvisionnements (CFA), seuls les produits des entreprises du Programme CERCLE Canada et Programme de partenariat MERIT ou des entreprises qui faisaient partie du Groupe prioritaire 1 avant avril 1992, sont considérés comme des produits canadiens. (Voir [5.073](#)).

Un service fourni par un individu établi au Canada est considéré comme un service canadien. Lorsqu'un besoin consiste en l'acquisition de seulement un service, lequel est fourni par plus d'un individu, le service sera considéré comme canadien si au moins 80 p. 100 du prix total de la soumission pour le service est fourni par du personnel établi au Canada.

5.073 (2005-06-10) Autres produits et services canadiens :

- a) Programme CERCLE Canada et Programme de partenariat MERIT : Pour les photocopieurs, ordinateurs et matériel de bureau dans les groupes 36, 70 et 74 de la CFA, seuls les produits des entreprises suivantes sont considérés comme des produits canadiens :
  - (i) les partenaires MERIT du [Programme de partenariat MERIT](#) (géré par Industrie Canada [IC] et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada [TPSGC]);
  - (ii) les entreprises qui, en date du 31 mars 1992, faisaient partie du Groupe prioritaire 1, conformément à la Politique relative aux groupes prioritaires alors en vigueur; ou
  - (iii) les entreprises [CERCLE Canada](#) comme convenu entre IC et TPSGC.
- b) **Textiles :** Les textiles sont considérés comme des produits canadiens lorsqu'ils sont

conformes à une règle d'origine modifiée, dont il est possible d'obtenir des exemplaires auprès de la Division des vêtements et textiles, Direction du transport et des produits logistiques, électriques et pétroliers.

- 5.074 (2003-12-12) Le soumissionnaire attestera du contenu canadien en signant une déclaration à l'effet que les produits offerts sont conformes aux définitions des produits et des services canadiens. L'attestation est contenue dans le guide des *Cluses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) aux clauses [K4001T](#), [K4002T](#), [K4003T](#), [K4004T](#), [K4005T](#), [K4006T](#), [K4011T](#), [K4013T](#) et [K4014T](#).

### Examen des retombées socio-économiques des achats

- 5.090 (2003-05-30) Conformément aux objectifs gouvernementaux et à la [Politique sur l'examen des acquisitions](#) du Conseil du Trésor (CT), on évalue les retombées socio-économiques possibles des stratégies d'achat de biens et de services dont la valeur se situe entre 2 M\$ et 100 M\$.
- 5.091 (2003-05-30) L'examen est effectué par le Comité d'examen des acquisitions (CEA) interministériel, qui est chargé de faire le lien entre la politique gouvernementale en matière de retombées industrielles et régionales, d'autres objectifs nationaux et les achats qui sont effectués.
- 5.092 (2001-12-10) Les décisions du CEA doivent être conformes aux objectifs gouvernementaux, à savoir la primauté des besoins opérationnels, de la concurrence, de l'équité et de l'accessibilité. Les décisions découlant des examens sont exécutoires pour TPSGC et pour le client, et elles s'appliquent principalement aux critères d'évaluation des propositions.
- 5.093 (2002-05-24) L'examen des acquisitions n'est pas obligatoire dans les cas suivants :
- a) aide étrangère fournie par l'Agence canadienne de développement international ou pour son compte;
  - b) achats effectués par la Corporation commerciale canadienne pour le compte d'organismes qui ne sont pas assujettis à la présente politique, par exemple les gouvernements étrangers;
  - c) acquisition, modification ou entretien courant de biens immobiliers;
  - d) besoins en matière de sécurité du Centre de la sécurité nationale du ministère de la Défense nationale, du Service canadien du renseignement de sécurité et de la Gendarmerie royale du Canada, aux fins de la tenue d'enquêtes criminelles;
- Malgré cette exemption, les organisations susmentionnées doivent appliquer au besoin les principes de la politique, conformément aux exigences en matière de sécurité liés à leurs achats.
- Tel qu'indiqué dans la Politique sur les marchés du CT, les ministères peuvent, en cas d'urgence, passer des marchés sans avoir à soumettre leurs achats à l'examen en vertu de cette politique. Ils doivent alors faire état de ces achats dans une soumission ou un rapport ultérieur au CT ou au Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT), et les signaler au Secrétariat du CEA dans les soixante (60) jours.
- 5.094 (2005-12-16) Le CEA répartit les achats selon les catégories suivantes :
- A. Exigences de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA), de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC);
  - G. Tous les autres achats, y compris les besoins visés par l'Accord sur le commerce intérieur (ACI) à l'exception des ventes de matériel militaire à l'étranger, des services de sécurité, des services d'aide temporaire, des achats en vertu du Programme d'approvisionnement en munitions et des achats assujettis à la Politique relative à la construction des navires.

5.095 (2001-12-10) Le Conseil consultatif de la réparation et de l'entretien procède à l'examen des marchés de révision et d'entretien militaires, sous la direction du CEA.

Dans le cas des grands projets de l'État ou des besoins de plus de 100 M\$, les comités consultatifs supérieurs des projets (CCSP) doivent, conformément à la politique du CT sur la gestion des grands projets de l'État, continuer de remplir les fonctions connexes d'examen des acquisitions. Il incombe au client de convoquer une réunion du CCSP.

5.096 (2005-06-10) Pour ce qui est des achats proposés dont la valeur se situe entre 2 M\$ et 100 M\$, l'agent de négociation des contrats doit rédiger un « document détaillé » (voir l'[annexe 5.2](#)) et le transmettre au Secrétariat du CEA une fois qu'il aura été examiné, conformément aux processus d'approbation de son secteur.

Le Secrétariat du CEA relève du Secteur du risque, intégrité et gestion stratégique, et peut être joint au (819) 956-7424 ou par courriel à [PRC.Secretariat@tpsgc.gc.ca](mailto:PRC.Secretariat@tpsgc.gc.ca).

Les étapes du processus d'examen et d'approbation des projets de marché sont les suivantes :

- a) Le document détaillé est transmis aux membres du CEA par courriel. Ceux-ci disposent de cinq (5) jours ouvrables pour étudier chaque projet. À n'importe quel moment pendant ces cinq jours, les membres peuvent demander au Secrétariat du CEA de suspendre un projet pour permettre des discussions plus poussées ou des éclaircissements.
- b) Les demandes concernant un projet en particulier qui ont été transmises par les membres au Secrétariat du CEA seront acheminées directement à l'agent de négociation des contrats responsable, pour obtenir une réponse de sa part.
- c) Si aucune demande n'a été reçue à la fin de la cinquième journée, le Secrétariat du CEA diffusera un compte rendu de décision (voir l'[annexe 5.2.1](#)).
- d) Des exemplaires du document détaillé et du compte rendu de décision sont fournis à tous les membres du CEA et à l'agent de négociation des contrats de TPSGC dont le nom figure sur le document détaillé.
- e) Un projet qui a été suspendu sera réactivé seulement lorsqu'une directive à cet égard sera reçue par courriel de la part du membre du CEA qui a demandé la suspension.
- f) Les projets de marché qui ont été initialement évalués à moins de 2 M\$ doivent être examinés par le CEA si leur valeur atteint 2 M\$ ou plus.
- g) Les modifications apportées à un projet doivent être indiquées dans le document détaillé par l'agent de négociation des contrats. Ce dernier doit en faire part au Secrétariat du CEA, qui mettra au courant les membres du CEA des modifications, afin qu'elles fassent l'objet d'un examen. Les membres du CEA disposent de trois (3) jours ouvrables pour examiner les modifications. Une fois ce délai écoulé, un compte rendu de décision sera émis.

Les points suivants doivent être pris en considération au moment de rédiger le document détaillé :

- a) Les retombées socio-économiques doivent être clairement indiquées, le cas échéant, dans le document détaillé.
- b) En ce qui concerne la valeur du projet, il doit être clairement indiqué dans le document détaillé s'il s'agit d'un seul contrat qui ne nécessite qu'une approbation de la part du CEA pour l'ensemble du projet ou d'une partie d'un contrat pour lequel plusieurs projets doivent être soumis séparément au CEA, pour examen et approbation.

5.097 (2001-12-10) Des exemplaires du document détaillé et du compte rendu de décision du CEA

doivent être versés au dossier d'achat.

5.098 (2001-12-10) Lorsque le CEA doit procéder à un examen, le Secrétariat doit demander à l'agent de négociation des contrats d'élaborer des stratégies d'achat à soumettre au CEA, lesquelles feront partie de la documentation de référence. En tant que membre du CEA, l'agent de négociation des contrats joue un rôle de premier plan dans les délibérations de ce Comité. Les recommandations du CEA sont consignées dans le compte rendu d'examen qui accompagne la présentation du contrat au CT.

5.099 (1995-07-01) Les recommandations qui comportent des coûts ou des risques accrus doivent être étayées par une analyse des coûts et avantages, effectuée à partir des facteurs énoncés dans la politique du CT. Cette analyse est effectuée par le ministère chargé du programme qui profitera des retombées attendues.

5.100 (1995-07-01) Le recours aux coefficients de pondération pour l'évaluation des retombées socio-économiques doit se limiter, sauf dans des circonstances exceptionnelles, aux achats d'une valeur supérieure à 50 M\$.

Lorsque l'on applique des coefficients de pondération pour l'évaluation des retombées socio-économiques, on doit faire approuver la stratégie d'achat par le CT avant le lancement de l'invitation à soumissionner, quels qu'en soient les niveaux de délégation. L'approbation du CT doit être obtenue par le ministère qui propose les stratégies de remplacement.

5.101 (1995-07-01) Lorsque les retombées socio-économiques font partie de l'évaluation des soumissions, le CEA peut demander à l'autorité contractante de fournir les résultats de cette évaluation.

Il se peut que l'autorité contractante doive assurer un suivi auprès du CEA quant aux résultats des recommandations du Comité. Toutefois, c'est au ministère chargé du programme auquel ces retombées socio-économiques profiteront qu'il revient de surveiller celles-ci.

5.103 (1995-07-01) Pour tous les marchés prévoyant une disposition relative à **tout contenu local ou avantage économique régional**, y compris ces marchés pour lesquels le CEA a prescrit des avantages relatifs au contenu local et de nature économique régionale, les agents de négociations des contrats doivent s'assurer que l'APM et les documents d'invitation à soumissionner donnent des détails relatifs aux restrictions ou aux pratiques. Lorsque la valeur du marché est de 2 M\$ ou moins et que l'on cherche à obtenir des avantages liés au contenu local ou de nature économique régionale, ces marchés doivent être signalés comme étant des « circonstances exceptionnelles ». Afin de préparer un rapport, les agents de négociation des contrats devront également inclure les détails relatifs aux restrictions dans l'avis d'adjudication de contrat.

## Construction de navires, réparation, radoub et modernisation

5.104 (2005-12-16) Les procédures que suit TPSGC pour la sélection de fournisseurs devant effectuer des travaux sur les navires du gouvernement canadien sont tirées de la Politique sur l'approvisionnement en matière de construction navale du gouvernement. Cette politique vise à encourager la concurrence entre les divers chantiers navals du Canada. Pour tous les besoins en matière de construction navale faisant appel au régime de concurrence, tels que définis par la Politique sur l'approvisionnement en matière de construction navale et assujettis à l'ACI, les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que les détails relatifs aux restrictions ou aux pratiques sont clairement stipulés dans l'Avis de projet de marché (APM) ou les documents d'invitation à soumissionner.

L'**APM et les documents d'invitation à soumissionner** doivent porter la mention suivante :

« Pour le présent marché, la stratégie de sélection du fournisseur sera restreinte à la province ou territoire d'origine (selon le cas) ou zone d'origine (selon le cas) conformément à la Politique sur l'approvisionnement en matière de construction



navale. »

Dans le cas de marchés dont la valeur est inférieure à 2 M\$ et assujettis à la Politique sur l'approvisionnement en matière de construction navale, l'avis d'adjudication de contrat (AAC) doit également contenir lesdits détails.

*Les procédures suivantes (5.105 à 5.111) ne s'appliquent que lorsque le marché n'est pas assujetti à l'ALENA, à l'AMP-OMC. L'annexe 1001.2b, alinéa 1.a) du chapitre 10 de l'ALENA et l'annexe 4 de l'AMP-OMC prévoient que « la construction et la réparation de navires » ne soient pas assujetties à ces mêmes accords.*

- 5.105 (2003-12-12) Voici les définitions qui s'appliquent à la stratégie concernant le choix des fournisseurs pour les marchés de construction, de réparation, de radoub et de modernisation de mi-vie des navires :
- a) Origine du navire - le port d'attache opérationnel du navire.
  - b) Zone d'origine - on reconnaît les zones d'origine suivantes :  
 Est du Canada : Canada atlantique (Terre-Neuve et Labrador, Île-du-Prince-Édouard, Nouvelle-Écosse et Nouveau-Brunswick), Québec et Ontario.  
  
 Ouest du Canada : tous les chantiers navals situés à l'ouest de l'Ontario ainsi qu'au Yukon, au Nunavut et dans les Territoires du Nord-Ouest.
  - c) Province ou territoire d'origine - on reconnaît les provinces ou territoires d'origine suivants :  
  
 Terre-Neuve et Labrador  
 Nouvelle-Écosse  
 Nouveau-Brunswick  
 Île-du-Prince-Édouard  
 Québec  
 Ontario  
 Manitoba  
 Saskatchewan  
 Alberta  
 Colombie-Britannique  
 Territoire du Nunavut  
 Territoires du Nord-Ouest  
 Yukon
- 5.106 (2003-12-12) Dans le cas des marchés dont la valeur est de 25 000 \$ ou moins, la concurrence peut se limiter à la province ou au territoire d'origine du navire.
- 5.107 (2003-12-12) Pour les nouveaux travaux de construction d'une valeur supérieure à 25 000 \$, des demandes de soumissions en régime de concurrence **au niveau national** doivent être lancées dans les circonstances suivantes :
- a) Le besoin est suffisamment défini pour permettre l'évaluation de soumissions concurrentielles selon des normes reconnues.
  - b) Des chantiers navals libres, à l'Est et dans l'Ouest du Canada, possèdent la capacité technique nécessaire pour exécuter le travail.
  - c) Le navire acheté est d'un type qui peut être transporté et les coûts imprévus (voir 5.110) de ce transport ne sont pas disproportionnés par rapport au coût total.
- 5.108 (2003-12-12) Pour les nouveaux travaux de construction d'une valeur supérieure à 25 000 \$, des demandes de soumissions en régime de concurrence doivent être lancées **dans la zone**

**d'origine** lorsque les conditions énumérées ci-dessus sont respectées, à l'exception de la procédure [5.107](#)).

- 5.109 (2003-12-12) Les travaux de réparation, de radoub et de modernisation de mi-vie de navires dont la valeur est supérieure à 25 000 \$ feront l'objet d'une invitation à soumissionner dans la région d'origine du navire, à condition qu'il existe une concurrence suffisante.

Si les conditions permettant une concurrence suffisante (deux soumissionnaires ou plus) ne sont pas présentes, le besoin pourra toujours être comblé dans la zone d'origine pourvu qu'un contrat satisfaisant puisse être négocié avec le chantier naval libre capable de réaliser les travaux . S'il n'est pas possible de négocier un contrat satisfaisant, la zone de concurrence devra être élargie à tout le pays.

- 5.110 (2003-12-12) Les coûts imprévus pour la réparation, le radoub et la modernisation de navires seront uniquement les coûts qui sont directement liés au transport des navires comme il est indiqué ci-dessous :

a) **Dans le cas des navires qui peuvent être transportés sans équipage** : Les documents d'invitation à soumissionner doivent préciser le point de départ et le point de livraison. Les soumissionnaires devront proposer un coût pour le transport du navire à partir du point de départ et, une fois les travaux terminés, pour le transport du navire au point de livraison. Lorsque l'État conservera la responsabilité de la livraison du navire entre le chantier naval ou l'installation de radoub et le port d'attache du navire, par remorquage commercial, par transport par rail, par route ou par un autre moyen approprié, les documents d'invitation à soumissionner devront indiquer le coût du transport du navire, qui sera ajouté au prix évalué. (Voir la clause [A0240T](#) du guide des CCUA.)

b) **Dans le cas des navires qui sont transportés avec un équipage** : Les documents d'invitation à soumissionner doivent indiquer le coût imprévu qui sera ajouté au prix évalué pour le transport du navire et de son équipage minimum de livraison d'après la distance géographique entre le port d'attache du navire et le chantier naval ou l'installation de radoub où les travaux seront exécutés, et :

- (i) Le coût du carburant selon le prix actuel du marché et selon la consommation de carburant par le navire à sa vitesse la plus économique.
- (ii) Dans le cas des radoubs de navires sans équipage, les coûts de transport de l'équipage minimum de livraison selon les dernières directives du Conseil du Trésor. (Voir la clause [A0240T](#) du guide des CCUA.)
- (iii) Dans le cas des radoubs de navires avec équipage, les coûts imprévus ne comprendront que le coût du carburant nécessaire au transport du navire et ne comprendront aucun coût de transport de l'équipage. (Voir la clause [A0240T](#) du guide des CCUA.)

- 5.111 (2003-12-12) Les achats par attribution directe de contrats à des chantiers particuliers ne doivent se faire que lorsque les conditions permettant une concurrence à l'échelle du pays, d'une zone ou d'une province ou d'un territoire ne sont pas présentes. Cela peut se produire dans l'un ou l'autre des cas ci-après :

- a) Un seul chantier est capable de réaliser le travail.
- b) Pour l'exécution du travail, il faut avoir accès à des installations spéciales qui se trouvent à proximité d'un seul chantier.
- c) Les exigences ne sont pas suffisamment définies pour permettre l'évaluation de soumissions concurrentielles selon les normes généralement reconnues.

- d) Un besoin urgent nécessite l'utilisation du chantier le plus près qui peut exécuter le travail.
- e) Des exigences opérationnelles spéciales de la part du client limitent le déplacement du navire au-delà d'un endroit précis.

## Compétences des fournisseurs

- 5.116 (2005-12-16) Les fournisseurs qui soumissionnent des marchés du gouvernement du Canada doivent démontrer de façon satisfaisante au gouvernement qu'ils possèdent les compétences légales, techniques, financières et de gestion nécessaires à l'exécution du marché. L'admissibilité des fournisseurs à présenter une soumission peut être restreinte, en exigeant que les soumissionnaires répondent à des critères déjà établis sur les compétences. (Voir la [section 6B.](#))

Dans le cas des marchés assujettis à l'ALENA, à l'AMP-OMC ou toute combinaison de ces accords, les soumissionnaires éventuels intéressés qui ne respectent pas de telles normes doivent être en mesure de faire une demande d'homologation après la publication de l'avis d'achat et la procédure d'homologation doit être mise en marche le plus rapidement possible. Au cours de l'établissement des critères de qualification, on ne doit faire aucune discrimination ni entre fournisseurs étrangers ni entre fournisseurs domestiques et étrangers.

*On doit porter une attention particulière à l'enquête de sécurité sur le personnel et /ou à l'attestation de sécurité des organisations surtout lorsque, en tenant compte du temps qui peut être requis pour effectuer les autorisations sécuritaires, il peut être nécessaire d'exiger que les autorisations sécuritaires appropriées fassent parties des éléments obligatoires de la soumission. (Voir les procédures [6C.270](#) et [6C.275.](#))*

## Achats estimés à moins de 25 000 \$

- 5.117 (2004-05-14) Les besoins dont la valeur est estimée à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables) sont considérés comme des achats de faible valeur (AFV). Lorsqu'ils définissent les besoins relatifs à des AFV en se basant sur la valeur estimative du contrat final, les agents de négociation des contrats ne doivent pas fractionner les marchés de façon à ce que leur valeur soit inférieure au seuil établi pour les AFV. (Voir [6A.001.](#))

Les agents de négociation des contrats doivent traiter les AFV estimés à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables), en utilisant la méthode la plus efficace et la plus économique possible en vue de trouver un entrepreneur, soit en lançant un appel d'offres ou en faisant appel à un fournisseur exclusif lorsqu'il n'est pas rentable de lancer un appel d'offres.

Les agents de négociation des contrats détermineront la stratégie d'achat la plus pertinente pour chaque AFV de façon à obtenir la meilleure valeur possible et assurer les délais et la rentabilité de chaque contrat, tout en respectant les Principes de TPSGC, notamment en matière de service à la clientèle, de concurrence, de responsabilité et d'équité. (Voir le [chapitre 1.](#))

Les agents de négociation des contrats doivent utiliser les outils électroniques mis à leur disposition pour identifier et sélectionner un fournisseur en régime concurrentiel ou non-concurrentiel. Ces outils incluent le service de Données d'inscription des fournisseurs (DIF), le Système automatisé de rotation des fournisseurs (SARF), le système SELECT, le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG), l'annuaire téléphonique et l'index commercial en ligne, ou tout autre outil électronique à leur disposition pour identifier et sélectionner des fournisseurs.

Aux fins d'identifier un fournisseur, les agents de négociation des contrats doivent utiliser l'approche appropriée tout en respectant l'ordre de priorité suivant :

- a) les outils électroniques disponibles au ministère, tels que achats en direct;
- b) les offres à commandes existantes ou les arrangements en matière d'approvisionnement;

- c) demande de prix (par lettre, courriel ou facsimilé) ou par achats par téléphone;
- d) le SEAOG.

*Les agents de négociation des contrats doivent indiquer dans le dossier d'achat les raisons du choix de la stratégie d'achat retenue. Ils doivent également indiquer les raisons sur lesquelles la valeur estimative du contrat (à moins de 25 000 \$) a été établie.*

## Numéro d'entreprise – approvisionnement

- 5.123 (2005-12-16) Les entreprises intéressées à obtenir un contrat de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) sont encouragées à s'inscrire au Système de Données d'inscription des fournisseurs (DIF). Une importante caractéristique du DIF est le numéro d'entreprise - approvisionnement (NEA), créé à partir du numéro d'entreprise de l'Agence du revenu du Canada et qui désigne de façon précise la direction générale, la division ou le bureau d'une entreprise, le cas échéant. TPSGC utilise le NEA comme code identificateur du fournisseur pour ses systèmes d'achats et de paiement.

Toutes les entreprises canadiennes devront avoir un NEA avant de se voir attribuer un contrat par TPSGC (voir [7D.415](#)). À sa propre discrétion, TPSGC peut décider d'attribuer, dans des circonstances exceptionnelles, un contrat à une entreprise qui n'a pas de NEA. Dans ces cas, l'approbation du directeur général est requise. À ce moment-ci, les entreprises non canadiennes sont fortement encouragées à obtenir un NEA mais il n'est pas obligatoire qu'elles en aient un. La nécessité d'avoir un NEA doit être indiquée dans toutes les demandes de soumissions (voir la clause [A9109T](#) du guide des CUA).

Les entreprises peuvent obtenir un NEA en s'inscrivant au système DIF, une base de données sur les fournisseurs inscrits qui sont intéressés à faire affaire avec le gouvernement fédéral.

*Pour de plus amples renseignements sur le DIF et comment s'inscrire, veuillez visiter le site Web de [Accès entreprises Canada](#), ou appelez la LigneInfo 1-800-811-1148.*

## Marchandises contrôlées

- 5.124 (2003-05-30) Le projet de loi S-25 a modifié la *Loi sur la production de défense* (LPD) en établissant un nouveau régime pour réglementer l'accès à certains biens, documentation technique, et technologie militaires contrôlés et de nature militaire, désignés sous le nom de marchandises contrôlées (voir [6B.192](#)). La LPD modifiée et le [Règlement sur les marchandises contrôlées](#) sont entrés en vigueur le 30 avril 2001. En vertu de la LPD modifiée et du [Règlement sur les marchandises contrôlées](#), pour examiner des marchandises contrôlées, en avoir en sa possession ou en transférer à une autre personne au Canada, une « personne », au Canada, doit être inscrite au Programme des marchandises contrôlées (PMC), exemptée ou exclue de l'inscription. (Voir le [chapitre 12](#) pour une définition de ce qu'on entend par marchandise contrôlée).

Pour répondre à ces exigences, le PMC a été établi par le gouvernement fédéral en vertu de la LPD et du [Règlement sur les marchandises contrôlées](#). Le PMC est administré par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

*Les agents de négociation des contrats sont invités à visiter le site Web du [PMC](#) pour de plus amples informations.*

## Facteurs géographiques

- 5.126 (2004-05-14) Les bureaux régionaux doivent satisfaire leurs besoins en approvisionnement de moins de 25 000\$ (incluant toutes les taxes applicables) dans leur région géographique à la condition que la région ait un nombre suffisant de fournisseurs (qui peuvent inclure des fournisseurs étrangers de biens et de services), et offre le niveau nécessaire de service à la

clientèle et l'optimisation de l'argent des contribuables.

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

- 5.128 (2003-12-12) Les procédures d'équité en matière d'emploi du [Programme de contrats fédéraux](#) (le Programme) s'appliquent, à l'exception de [5.129](#) ci-dessous, aux fournisseurs de biens et de services qui emploient 100 personnes ou plus et qui présentent des soumissions d'une valeur d'au moins 200 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables).

Le seuil de 200 000 \$ devrait inclure tout montant associé aux années d'options lorsqu'elles font partie d'un marché ou offre à commandes.

Tout associé d'une société en participation de 100 employés ou plus doit confirmer son engagement à appliquer les principes d'équité en matière d'emploi, lorsqu'il soumissionne des besoins dans le cadre d'invitations à soumissionner évaluées à 200 000 \$ ou plus (incluant toutes les taxes applicables).

Les demandes d'offres à commandes et d'arrangements en matière d'approvisionnement sont également assujettis aux procédures relatives à l'équité en matière d'emploi, chaque fois que la valeur des besoins globaux est estimée à 200 000 \$ ou plus (incluant toutes les taxes applicables).

*Les exigences d'équité en matière d'emploi du Programme de contrats fédéraux s'appliquent aux fournisseurs étrangers seulement s'ils comptent un effectif de 100 employés permanents à temps plein ou à temps partiel au Canada.*

#### **Exclusions du Programme**

- 5.129 (2003-12-12) La politique sur le Programme ne s'applique pas :
- a) aux entrepreneurs dont l'effectif est constitué au total de moins de 100 employés au Canada;
  - b) aux fournisseurs de l'étranger qui exécuteront les travaux prévus à l'extérieur du Canada;
  - c) aux sociétés assujetties à la réglementation fédérale, notamment celles qui sont régies par le Code canadien du travail, et aux sociétés d'État, étant donné qu'elles doivent se conformer aux dispositions de la [Loi sur l'équité en matière d'emploi](#);
  - d) aux marchés conclus par la Corporation commerciale canadienne (CCC), dans les cas où la CCC, à titre de maître d'oeuvre, achète des biens et des services de fournisseurs canadiens et conclut un contrat correspondant pour les revendre à des gouvernements étrangers ou à des organismes internationaux;
  - e) aux marchés conclus avec les gouvernements provinciaux ou en leur nom;
  - f) aux marchés de construction et aux marchés conclus en vue de l'acquisition ou de la location de biens immobiliers (les besoins des Services d'architecture et de génie [SAG] ne sont pas exclus);
  - g) aux sous-traitants.

#### **Besoins évalués à 200 000 \$ ou plus**

- 5.130 (2006-06-16) Les marchés (*y compris les offres à commandes et les arrangements en matière d'approvisionnement*) se rapportant à des biens et à des services (*dont les SAG*) évalués à 200 000 \$ ou plus (incluant toutes les taxes applicables) peuvent être attribués seulement aux fournisseurs qui :

- a) ont signé et présenté une attestation d'engagement ([LAB 1168](#)) et n'ont pas été déclarés non admissibles par Ressources humaines et Développement Social Canada (RHDSC) à recevoir des marchés publics au-delà du seuil prévu au *Règlements sur les marchés de l'État* (RME) pour les appels d'offres (25 000 \$ actuellement), à la suite d'une conclusion de non-conformité ou de leur retrait volontaire du Programme pour une raison autre que la réduction de leur effectif ou
- b) ont fourni un numéro d'attestation valide **avant l'attribution du marché**, ou
- c) ne sont pas assujettis à la politique sur l'équité en matière d'emploi. (Voir [5.129](#)).

Si la soumission est accompagnée de l'original d'une attestation, l'agent de négociation des contrats fera parvenir cet original à la :

Coordonnatrice des communications et de la formation  
Programme d'équité en milieu de travail  
Ressources humaines et Développement Social Canada  
Portage II, 10<sup>e</sup> étage  
165, rue Hôtel de Ville  
Gatineau (Québec) K1A 0J2

OU par télécopieur au : (819) 953-8768.

***Besoins d'une valeur supérieure à 25 000 \$ jusqu'à concurrence de 200 000 \$***

- 5.131 (2004-05-14) Les marchés (*y compris les offres à commandes et les arrangements en matière d'approvisionnement*) d'une valeur supérieure à 25 000 \$ mais inférieure à 200 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables), ne doivent être attribués qu'aux entrepreneurs qui, si assujettis au Programme par le passé, n'ont pas été déclarés « non admissibles » par RHDSC à recevoir des marchés publics au-delà du seuil prévu au RME pour les appels d'offres (25 000\$ actuellement) à la suite d'une conclusion de non-conformité ou de leur retrait volontaire du Programme pour une raison autre que la réduction de leur effectif.

***Vérifications de conformité***

- 5.132 (2004-05-14) Une fois que l'entrepreneur certifié est titulaire d'un marché de 200 000 \$ ou plus, son organisation doit respecter son engagement d'appliquer les principes d'équité en matière d'emploi en tant qu'obligation permanente et non seulement pendant la durée du marché. RHDSC vient en aide aux entrepreneurs tout au long de ce processus. Il surveille aussi le rendement de l'entrepreneur par rapport aux critères d'équité en matière d'emploi et procède à des vérifications de conformité. Les conclusions et les recommandations de RHDSC sont transmises à l'entrepreneur visé qui, si les conclusions sont défavorables, devra prendre des mesures de correction. Les entrepreneurs peuvent en appeler au ministre de RHDSC et un inspecteur impartial étudiera les conclusions.

***Sanctions pour non-conformité au Programme ou retrait du Programme***

- 5.133 (2003-12-12) Les conclusions de non-conformité seront communiquées à Travaux publics et Services gouvernementaux Canada qui sera informé que l'entrepreneur, en raison du non-respect de son engagement d'appliquer les principes de l'équité en matière d'emploi, perdra son droit de faire affaires avec le gouvernement ou de recevoir des marchés fédéraux au-delà du seuil prévu au RME pour les appels d'offres (25 000 \$ actuellement).

Les entrepreneurs qui se retirent volontairement du Programme pour une raison autre que la réduction de leur effectif sont passibles de la même sanction que ceux qui sont jugés non conformes à la suite d'une vérification de conformité.

Dans les deux cas, le numéro d'attestation d'engagement sera annulé et l'entrepreneur visé perdra le droit de recevoir des marchés publics au-delà du seuil prévu au RME pour les appels

d'offres (25 000 \$ actuellement).

### **Réintégration**

- 5.134 (2006-06-16) Pour être réintégrés, les entrepreneurs non admissibles doivent communiquer avec RHDSC et faire la preuve de leur conformité aux exigences du Programme avant de soumissionner des projets de marché.

La [Liste des employeurs certifiés](#) avec leur numéro d'attestation, ainsi que la Liste des entrepreneurs non admissibles peuvent être consultées sur le site *Publiservice*. (**Remarque : Les employés du gouvernement fédéral sont les seuls à pouvoir accéder à ce site.**)

*Pour obtenir des conseils et des directives, communiquer avec le Conseiller au sujet du Programme d'équité en milieu de travail au (819) 953-7495.*

## **Méthodes d'invitation**

- 5.135 (2004-05-14) Avant de choisir le type d'invitation à lancer, l'agent de négociation des contrats devrait s'assurer qu'aucune offre à commandes ou arrangement en matière d'approvisionnement (AA) n'est en vigueur pour le bien ou le service qui fait l'objet de la demande. Si le bien ou le service est disponible par l'entremise d'une offre à commandes ou d'un AA et représente un bon achat en terme de valeur, l'agent de négociation des contrats devrait aviser le client de l'option qui lui est offert.

*On peut obtenir une liste des offres à commandes principales et nationales (OCPN), offres à commandes principales et régionales (OCPR) et offres à commandes individuelles et ministérielles (OCIM) du Bureau de coordination des offres à commandes (BCOC), Direction des processus électroniques, au (819) 956-3382. Le BCOC fournit des renseignements sur les aspects administratifs des offres à commandes, y compris :*

- a) *faciliter l'échange de renseignements sur les offres à commandes entre TPSGC et les clients;*
- b) *préparer, mettre à jour et coordonner la diffusion de renseignements sur toutes les OCPN, les OCIM et les OCPR;*
- c) *coordonner la diffusion des OCPN, des OCIM et des OCPR en provenance de l'administration centrale de TPSGC.*

## **Appel d'offres**

- 5.137 (1995-07-01) Un appel d'offres devrait être lancé lorsque tous les critères suivants sont respectés :
- a) au moins deux fournisseurs sont en mesure de répondre au besoin; et
  - b) le besoin est suffisamment bien défini pour permettre l'évaluation des offres en fonction des critères établis; et
  - c) les conditions du marché sont telles que les offres peuvent être présentées sur une base de prix commun; et
  - d) on a l'intention d'accepter l'offre recevable la plus basse sans négocier; et
  - e) l'évaluation des offres ne tiendra pas compte des considérations relatives aux facteurs coûts liés au PREI (produit, ressources, exploitation et imprévus) ou des considérations socio-économiques autres que l'équité en matière d'emploi.

- 5.139 (1995-07-01) De toutes les méthodes d'invitation possibles, l'appel d'offres est unique en ce sens qu'il fait l'objet d'un dépouillement public. À l'exception de ceux portant une classification de sécurité, tous les appels d'offres pour des besoins dont la valeur excède 25 000 \$ devraient faire l'objet d'un dépouillement public. Si les circonstances le justifient, les appels d'offres pour des besoins d'une valeur inférieure à 25 000 \$ peuvent aussi être dépouillés en public.

*On devrait envisager le dépouillement public pour toute offre lorsque l'attribution du contrat aura une incidence élevée au niveau du public.*

### **Demande de propositions**

- 5.142 (1995-07-01) On a recours au processus de demande de propositions (DP), lorsqu'au moins un des critères établis pour justifier le lancement d'un appel d'offres ne peut pas être satisfait, par exemple :

- a) lorsqu'on ne s'adresse qu'à un fournisseur; ou
- b) lorsqu'on s'attend à devoir négocier avec au moins un soumissionnaire en ce qui concerne un aspect du besoin; ou
- c) lorsque, en raison de la nature du besoin, les fournisseurs sont invités à proposer une solution à un problème, un besoin ou un objectif et que le choix de l'entrepreneur repose sur l'efficacité de la solution proposée plutôt que sur le prix seulement.

- 5.143 (1995-07-01) Les propositions seront évaluées conformément à des critères précis établis dans la DP.

- 5.144 (2005-12-16) Souvent, la préparation des propositions coûte cher aux entreprises. Pour maintenir ces coûts le plus bas possible tout en assurant un libre accès aux fournisseurs éventuels, on devrait procéder aux demandes de propositions en deux étapes.

Pendant la première étape, on demande aux fournisseurs d'envoyer une lettre d'intérêt, dans laquelle ils décrivent leurs compétences, à partir desquelles on dresse une courte liste. À la seconde étape, on demande aux fournisseurs inscrits sur la courte liste de présenter des propositions détaillées.

Les entreprises qui ne sont pas inscrites sur la liste peuvent tout de même demander qu'on leur envoie une DP et présenter leurs propositions.

*Un processus semblable peut être approprié lorsqu'on a identifié un grand nombre de fournisseurs éventuels. Les agents de négociations des contrats devraient toutefois prendre note des procédures spéciales que prévoient l'ALENA et l'AMP-OMC dans le cas d'appels d'offres sélectifs.*

### **Demande de prix**

- 5.148 (2004-05-14) Une demande de prix (DPrix) peut être utilisée pour obtenir des soumissions pour des achats de faible valeur (AFV) estimés à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables) auprès d'un ou de plusieurs fournisseurs. Une DPrix peut ne pas comprendre toutes les modalités d'un contrat, et la réponse ou la soumission fournie par le soumissionnaire est de l'information pouvant être utilisée pour former le document contractuel pertinent, en plus des modalités et du prix final. (Voir [7E.500](#).)

Pour certains achats estimés à moins de 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables), il convient mieux de lancer un appel d'offres ou une demande de propositions (DP). Par exemple, une DP peut être plus adéquate si le besoin peut servir à l'élaboration de spécifications en vue d'un contrat éventuel.

### **Achat par téléphone**



- 5.150 (2004-05-14) L'achat par téléphone constitue une forme de demande de prix qui peut être utilisée pour lancer des invitations à soumissionner par téléphone afin de répondre à des besoins d'une valeur inférieure à 25 000 \$ (incluant toutes les taxes applicables). Il n'est pas nécessaire de demander au soumissionnaire de confirmer par écrit les soumissions reçues par téléphone; toutefois, l'agent de négociation des contrats doit noter, dans le dossier d'achat, les détails de la soumission reçue par téléphone. On peut conclure un contrat verbal par téléphone mais ce contrat doit être confirmé par écrit par l'émission du document contractuel pertinent. (Voir [7E.500.](#))

### **Offres à commandes**

- 5.153 (2002-12-13) Une offre à commandes (OC) n'est pas un contrat. Il s'agit d'une offre faite par un offrant (un fournisseur ou un prestataire de services) pour la fourniture de certains biens et/ou la prestation de certains services à l'intention de clients, à des prix ou selon une base de tarification préétablis, de même que d'après des modalités définies, que un ou plusieurs utilisateurs autorisés peuvent accepter au nom du Canada pendant une durée précise. Un contrat distinct intervient chaque fois qu'on passe une commande subséquente pour la fourniture de biens et/ou la prestation de services dans le cadre d'une offre à commandes. Lorsqu'on passe une commande subséquente, le Canada s'engage sans condition à accepter l'offre du fournisseur pour la fourniture des biens et/ou la prestation des services décrits dans l'OC, dans la mesure précisée. La responsabilité du Canada est limitée à la valeur réelle des commandes subséquentes passées par les utilisateurs autorisés en bonne et due forme représentant le Canada, dans le délai précisé dans l'offre à commandes.

Avant de lancer une opération d'achat, l'agent de négociation des contrats doit se demander s'il existe un instrument d'achat comme une offre à commandes pour acheter les biens et/ou s'assurer les services faisant l'objet de la demande d'achat. Dans l'affirmative, il doit faire savoir au client que cet instrument d'achat existe et lui indiquer si cet instrument est adapté à l'opération d'achat. Si on peut y faire appel, on doit encourager le client à le faire.

### **Méthodes d'approvisionnement**

- 5.154 (2002-12-13) On fait généralement appel à la méthode d'approvisionnement de l'OC lorsque:
- a) un ou plusieurs clients commandent à répétition la même série de biens ou de services ou les deux à la fois, et on ne connaît pas à l'avance la demande réelle (à savoir la quantité, ainsi que la date et le lieu de livraison);
  - b) quelques-unes des conditions suivantes sont présentes:
    - (i) les biens, les services ou les deux à la fois sont bien définis;
    - (ii) on peut établir des prix ou une base de tarification à l'avance, et on n'a pas à les négocier et on n'a pas non plus l'intention de le faire à la date à laquelle on passe la commande subséquente;
    - (iii) les biens, les services ou les deux à la fois sont facilement disponibles et doivent faire l'objet de commandes subséquentes lorsque les besoins sont exprimés;
    - (iv) à la date de la commande subséquente, on n'a pas à renégocier les modalités et on n'a pas l'intention de le faire non plus.
- 5.155 (2002-12-13) On ne peut pas faire appel à la méthode d'approvisionnement de l'OC lorsque :
- a) les prix, la base de tarification ou les modalités ne sont pas définis ou peuvent changer n'importe quand, à la discrétion du fournisseur;
  - b) les utilisateurs autorisés des offres à commandes ont l'intention de renégocier les prix et

la base de tarification préétablis ou les modalités prédéfinies et l'OC;

- c) on a l'intention de lancer un appel d'offres chaque fois qu'on a besoin de biens et/ou de services.

Dans ces cas, on doit recourir à une autre méthode d'approvisionnement, par exemple l'arrangement en matière d'approvisionnement (AA). (Cf. [5.190](#) et [section 9J](#)).

#### ***Approximation donnée de bonne foi***

- 5.157 (2002-12-13) La quantité de biens et/ou le niveau de service précisés dans la Demande d'offre à commandes (DOC) et les OC qui en découlent ne constituent qu'une approximation des besoins exprimés de bonne foi par le Canada à l'intention des offrants.

#### ***Politiques, règlements et procédures du gouvernement, dont les accords commerciaux***

- 5.159 (2002-12-13) L'ensemble des politiques, des règlements et des procédures du gouvernement en ce qui a trait à l'attribution des marchés, y compris les procédures prévues dans les accords commerciaux, s'appliquent à la méthode d'approvisionnement de l'offre à commandes.

On doit se servir de la dépense totale estimative des besoins (pour l'ensemble du projet ou du programme) qu'on propose de satisfaire grâce à la méthode d'approvisionnement de l'offre à commandes, en tenant compte de la taxe sur les produits et services ou de la taxe de vente harmonisée (TPS/TVH), pour savoir si on doit appliquer les procédures prévues dans un accord commercial dont le gouvernement du Canada est signataire.

Lorsque les exigences administratives d'un accord commercial s'appliquent à la méthode d'approvisionnement de l'offre à commandes, l'ensemble du processus d'achat, y compris toutes les offres à commandes dont on autorise l'utilisation et les commandes subséquentes passées, fait partie du champ de compétence du Tribunal canadien du commerce extérieur (TCCE).

#### ***Pouvoirs d'approbation et de signature***

- 5.162 (2002-12-13) Les pouvoirs d'approbation, de signature et de modification sont définis dans les annexes 6.1 et 6.2 du présent guide.

On doit recourir à la procédure de la planification et approbation préalable des contrats (PAPC) ou au plan d'achat formel pour demander l'approbation préalable permettant de faire appel à la méthode d'approvisionnement de l'OC d'après la valeur totale estimative des besoins (soit l'ensemble du projet ou du programme), TPS/TVH comprise, que l'on propose de satisfaire grâce à cette méthode d'approvisionnement. Si toutefois on a l'intention d'émettre plusieurs OC pour donner suite à une DOC, on doit utiliser la somme de la valeur totale estimative de toutes les offres à commandes qui en découlent, TPS/TVH comprise, pour obtenir l'approbation de la PAPC ou du plan d'achat formel.

Lorsqu'on autorise l'utilisation de plusieurs OC, on doit déterminer le niveau des pouvoirs de signature d'après la valeur totale estimative de chacune des différentes OC, et non en fonction de la valeur totale estimative des besoins.

#### ***Limites du Conseil du Trésor pour la passation des marchés***

- 5.164 (2003-05-30) Une commande subséquente passée dans le cadre d'une OC constitue un contrat distinct, auquel s'appliquent les limites fixées par le Conseil du Trésor pour l'attribution des marchés. Les limites fixées pour TPSGC lorsqu'il passe des commandes subséquentes pour les clients sont définies dans la [section 6A](#). Pour la plupart des clients, les limites fixées pour leurs différentes commandes subséquentes (en tenant compte de la TPS/TVH) correspondent généralement aux limites normales fixées par le Conseil du Trésor pour l'attribution des marchés, à savoir:

	<b>Marchés concurrentiels</b>	<b>Marchés non-concurrentiels</b>
Biens et services de construction	400 000 \$	40 000 \$
Services, sauf l'architecture et le génie	400 000 \$	100 000 \$
Services d'architecture et de génie	40 000 \$	40 000 \$
Services de transports canada	2 M\$	100 000 \$

**REMARQUE:** *Pour prendre connaissance de la répartition détaillée des limites fixées par le Conseil du Trésor pour l'attribution des marchés, veuillez consulter la Politique du Conseil du Trésor sur les marchés, [Appendice C](#); Directive du Conseil du Trésor sur les marchés, partie I; Pouvoirs généraux de passation des marchés et partie II, Pouvoirs spéciaux de passation des marchés.*

**Limites des commandes subséquentes de TPSGC**

5.166 (2002-12-13) TPSGC est habilité à imposer d'autres limites pour la valeur des différentes commandes subséquentes.

**Approbation du Conseil du Trésor**

5.168 (2002-12-13) Il faut demander l'approbation du Conseil du Trésor lorsque les différentes commandes subséquentes dépassent les limites d'attribution des marchés précisées dans la Politique sur les marchés du CT.

**Limitation des dépenses**

5.170 (2002-12-13) Il est facultatif d'inclure une clause de limitation des dépenses dans les offres à commandes. L'agent de négociation des contrats déterminera si 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 et les besoins du client.

*On peut appliquer la clause [M4506D](#) (Limitation financière).*

**Codage dans l'Environnement automatisé de l'acheteur (EAA)**

5.172 (2002-12-13) Bien que la limitation des dépenses dans les offres à commandes soit optionnelle, l'agent de négociation des contrats doit enregistrer la dépense ou la valeur estimative de toutes les offres à commandes dans le Résumé d'approvisionnement de l'EAA. On ne peut pas indiquer la somme de 0 \$ ou de 1 \$ comme valeur du document dans la Résumé d'approvisionnement de l'EAA.

L'exigence exprimée ci-dessus pour le codage ne s'applique pas aux offres à commandes individuelles et ministérielles (OCIM), puisque les renseignements financiers sur les OCIM sont enregistrés à la date à laquelle on passe les commandes subséquentes. Les agents de négociation des contrats doivent donc taper la somme de 0 \$ comme dépense ou valeur estimative de l'OCIM et la valeur réelle de la commande subséquente passée dans le cadre de l'OCIM.

**Type d'offres à commandes**

5.174 (2002-12-13) Il existe cinq types d'offres à commandes.

- a) Offre à commandes principale et nationale (OCPN): cette offre s'adresse à plusieurs utilisateurs autorisés, qui sont désignés dans l'OCPN et qui peuvent y faire appel partout au Canada.

- b) Offre à commandes principale et régionale (OCPR): cette offre s'adresse à plusieurs utilisateurs autorisés, qui sont désignés dans l'OCPR et qui peuvent y faire appel dans une zone géographique précise.
- c) Offre à commandes individuelle et nationale (OCIN): cette offre s'adresse à un utilisateur autorisé en particulier, qui est désigné dans l'OCIN et qui peut y faire appel partout au Canada.
- d) Offre à commandes individuelle et régionale (OCIR): cette offre s'adresse à un utilisateur autorisé en particulier, qui est désigné dans l'OCIR et qui peut y faire appel dans une zone géographique précise.
- e) Offre à commandes individuelle et ministérielle (OCIM): seul TPSGC peut faire appel à cette offre pour passer des commandes pour un ou plusieurs clients dont les noms sont indiqués dans l'OCIM.

**Utilisateurs autorisés**

5.176 (2003-05-30) Les utilisateurs autorisés des offres à commandes pourraient comprendre tous les ministères et organismes énumérés dans l'[annexe I](#), l'[annexe II](#) et l'[annexe III](#) de la *Loi sur la gestion des finances publiques*.

5.177 (2002-12-13) La Demande d'offre à commandes (DOC) doit comprendre au minimum les renseignements suivants:

- a) une définition claire des besoins et la durée au cours de laquelle on peut passer les commandes subséquentes;
- b) l'information sur le nombre d'offres à commandes dont on veut autoriser l'utilisation;
- c) les critères d'évaluation précis;
- d) la méthode précise de sélection de l'offrant;
- e) la méthode précise de classement, le cas échéant;
- f) les procédures précises pour la passation des commandes subséquentes;
- g) l'avis aux soumissionnaires en ce qui concerne la divulgation de leurs prix unitaires (cf. la clause [M0090T](#) du guide des CUA);
- h) les instructions, l'information, les modalités applicables à la DOC;
- i) les instructions pour la préparation des offres;
- j) les modalités applicables aux commandes subséquentes à passer.

Dans toute la mesure du possible, on doit indiquer une estimation du volume des biens ou des services à commander dans la Demande d'offre à commandes.

**Commandes subséquentes concurrentielles et non-concurrentielles**

5.180 (2002-12-13) Commandes subséquentes concurrentielles

**La meilleure offre à commandes** Dans de nombreux cas, on autorise l'utilisation que d'une seule OC. Pour répondre à certains besoins, on ne fait appel qu'à l'offre qui respecte toutes les exigences de la DOC et qui fait état du meilleur rapport qualité-prix (offre la mieux cotée). Dans ces cas, on considère que les commandes subséquentes qui sont passées sont concurrentielles et on peut exercer les pouvoirs prévus pour la passation des commandes

subséquentes selon ce régime.

**Offres à commandes multiples** Dans d'autres cas, on autorise l'utilisation de plusieurs OC lorsqu'on a tout lieu de croire qu'un seul fournisseur ne serait pas en mesure de répondre à la demande dans le cadre des activités opérationnelles. Dans ces cas, il faut exposer clairement les méthodes de classement et les procédures de passation des commandes subséquentes dans la DOC, pour que les offrans intéressés en prennent connaissance dans la préparation de leurs offres, ainsi que dans les commandes subséquentes, pour guider les responsables autorisés lorsqu'ils doivent passer des commandes subséquentes. Nous décrivons ci-après deux modèles d'offres à commandes multiples.

- a) **Offre à commandes multiples comportant un droit de premier refus**  
Selon les procédures de passation des commandes subséquentes, lorsqu'on définit un besoin, le responsable autorisé à passer les commandes subséquentes doit contacter l'offrant qui a déposé l'offre à commandes la mieux cotée pour savoir s'il peut répondre aux besoins. Si l'offrant qui a déposé l'offre la mieux cotée peut répondre aux besoins, on lui passe une commande subséquente dans le cadre de son offre à commandes. S'il ne peut pas répondre aux besoins, le responsable autorisé à passer des commandes subséquentes contacte l'offrant qui a déposé l'offre à commandes la mieux cotée ensuite. Le responsable autorisé à passer des commandes subséquentes reprend ce processus jusqu'à ce qu'un offrant fasse savoir qu'il peut répondre aux besoins exprimés dans la commande subséquente. Autrement dit, les commandes subséquentes sont passées en fonction du principe du «droit de premier refus». Lorsque l'offrant qui a déposé l'offre la mieux cotée ne peut pas répondre aux besoins, le responsable autorisé à passer les commandes subséquentes doit verser à son dossier une note en conséquence. On considère quand même que les commandes subséquentes qui sont passées ainsi sont concurrentielles, et on peut faire appel aux pouvoirs de passation des commandes subséquentes selon le régime concurrentiel.
- b) **Offre à commandes proportionnelle**  
Les procédures de passation des commandes subséquentes obligent à passer les commandes subséquentes proportionnellement, pour faire en sorte que l'offrant qui a déposé l'offre à commandes la mieux cotée reçoive le volume de travail préétabli le plus important, que l'offrant qui a déposé l'offre à commandes la mieux cotée ensuite reçoive le volume de travail préétabli le plus important ensuite, et ainsi de suite (par exemple, 50% du volume de travail attribué à l'offre à commande la mieux cotée, 30 p.100 à l'offre inscrite au deuxième rang et 20 p. 100 à l'offre inscrite au troisième rang). On doit décrire dans la DOC cette répartition préétablie du volume de travail, pour que les offrans intéressés en prennent connaissance dans la préparation de leur offre. C'est également ce que l'on appelle le «meilleur rapport qualité-prix collectif». L'offre à commandes la mieux cotée représente le meilleur rapport qualité-prix pour le Canada, et l'offrant a droit à la plus grande partie du travail. Il faut donner à l'offrant qui a déposé l'offre à commandes la mieux cotée un avantage clair dans la répartition du volume de travail prévu (par exemple 20 p. 100 ou plus par rapport à la deuxième offre) et appliquer le même principe aux autres offrans. Il appartient à l'agent de négociation des contrats de définir ce qui constitue un avantage clair; cette notion peut varier selon les biens ou les services ou l'analyse de rentabilisation. On juge que les commandes subséquentes qui sont passées ainsi sont concurrentielles, et on peut exercer les pouvoirs de passation des commandes subséquentes selon le régime concurrentiel.

Les offres à commandes principales ne se prêtent pas à cette répartition proportionnelle du volume de travail. Lorsqu'on doit autoriser des offres à commandes individuelles selon le principe de la répartition proportionnelle, l'agent de négociation des contrats doit faire savoir à l'utilisateur autorisé qu'il est obligé de surveiller les activités de passation des commandes subséquentes pour s'assurer que les travaux sont affectés conformément au principe de la répartition préétablie des travaux.

Dans les cas exposés en a) et b) ci-dessus, les agents de négociation des contrats doivent indiquer clairement, dans la DOC, le nombre prévu d'offres à commandes dont on devrait

autoriser l'utilisation. Si on veut autoriser l'utilisation d'offres à commandes multiples, il faut préciser, dans la DOC, le principe selon lequel on passera les commandes subséquentes (droit de premier refus ou répartition proportionnelle). Si on doit passer des commandes subséquentes dans le cadre d'offres à commandes diffusées selon le principe de la répartition proportionnelle, on doit indiquer cette répartition (par exemple, 50 p. 100, 30 p. 100 et 20 p. 100) dans la DOC.

En outre, lorsqu'on a l'intention d'autoriser l'utilisation d'offres à commandes multiples, les agents de négociation des contrats doivent prévoir une condition selon laquelle seules seront considérées les offres à commandes qui accusent par exemple un écart de moins de 10 p. 100 par rapport à l'offre la plus avantageuses pour ce qui est du prix.

De plus, il faut mettre en place un système pour surveiller les activités de passation des commandes subséquentes et pour s'assurer qu'elles sont attribuées selon la répartition préétablie du volume de travail, le classement des offrants et les procédures de passation des commandes subséquentes précisées dans les offres à commandes.

5.181 (2002-12-13) Commandes subséquentes non-concurrentielles

Dans d'autres cas, on autorise l'utilisation de plusieurs OC, sans toutefois établir de classement. C'est ce que l'on ferait par exemple pour demander des prix portant sur un éventail complet d'articles présentés dans un catalogue, lorsqu'il est impossible de classer les offres. Le responsable autorisé à passer les commandes subséquentes peut choisir l'OC à laquelle on fera appel. Pour certains besoins, les agents de négociation des contrats peuvent établir des paramètres afin de guider les utilisateurs autorisés dans la sélection de l'une des offres à commandes. Les commandes subséquentes passées dans le cadre de ces offres à commandes sont non-concurrentielles et on ne peut exercer que les pouvoirs de passation des commandes subséquentes non-concurrentiels.

On peut attribuer une OC en régime non-concurrentiel à un offrant pour l'éventail complet des produits et des services présentés dans son catalogue. Les commandes subséquentes qui lui sont passées ainsi sont non-concurrentielles, et on ne peut exercer que les pouvoirs de passation des commandes subséquentes non-concurrentiels.

**Recoupement d'offres à commandes**

5.182 (2004-05-14) Les agents de négociation des contrats ne doivent pas autoriser une deuxième OC s'il en existe déjà une pour les mêmes produits ou services, le même client et la même zone géographique. Par exemple, on ne doit pas publier de demande d'OCIR ou d'OCPR s'il existe déjà une OCPN. À l'inverse, on ne doit pas établir d'OCPN sans consulter les régions.

À titre de gestionnaire des biens et des services, la Direction générale des approvisionnements doit coordonner l'émission des offres à commandes. Lorsqu'un agent de négociation des contrats propose de mettre en place une OC comparable à une OC qui existe déjà, le gestionnaire des biens ou des services responsable des biens ou des services visés doit d'abord l'approuver. S'il le juge adéquat, le gestionnaire des biens ou des services approuve l'émission de cette OC comparable ou en double. L'agent de négociation des contrats qui a proposé cette offre à commandes comparable ou en double garde la responsabilité de l'élaboration et de la mise en oeuvre de la stratégie d'achat, comme pour toute autre opération d'achat. Dans le document d'approbation (PAPC ou plan d'achat), les agents de négociation des contrats indiquent que l'approbation porte sur l'émission d'une OC comparable à une OC existante, en expliquant les raisons pour lesquelles il faut passer une autre OC et en indiquant que le gestionnaire de biens ou de services responsable en a approuvé la diffusion.

**Formulaires d'offre à commandes**

5.184 (2005-06-10) On se sert des formulaires suivants pour les commandes subséquentes à passer dans le cadre d'une OC : (on trouve ces formulaires dans l'application FEL et en direct.)

Numéro du formulaire	Titre du formulaire
PWGSC-TPSGC 942	Commande subséquente à une offre à commandes
PWGSC-TPGSC 942-2	Commande subséquente à une offre à commandes - livraison multiple
PWGSC-TPSGC 945	Commande subséquente à plusieurs offres à commandes ( <i>version anglaise : PWGSC-TPSGC 944</i> )
PWGSC-TPSGC 8251	Commande subséquente à une offre à commandes pour du personnel temporaire
PWGSC-TPSGC 2829	Commande subséquente à une offre permanente - Services immobiliers
PWGSC-TPSGC 7169	Commande subséquente à une offre permanente de services de commissionnaires
PWGSC-TPSGC 7169-1	Commande subséquente à une offre permanente de services de gardiennage
PWGSC-TPSGC 191	Demande de carte d'achat (MasterCard) <sup>1</sup> , qu'on peut également utiliser pour faire une commande subséquente à une offre à commandes, tout comme les autres méthodes figurant dans l'offre à commandes. <sup>2</sup>

### Sécurité industrielle

5.186 (2002-12-13) L'agent de négociation des contrats doit déterminer, en collaboration avec le client:

- a) la cote minimum de sécurité dont doivent justifier les offrants intéressés pour participer à la méthode d'approvisionnement de l'offre à commandes.

Les exigences relatives à la sécurité doivent être précisées dans la DOC et dans l'autorisation de passer une offre à commandes et des commandes subséquentes. Les commandes subséquentes doivent, le cas échéant, faire état d'exigences en matière de sécurité conformes aux clauses et aux conditions de l'OC. Il faut joindre à ces commandes la Liste de vérification des exigences relatives à la sécurité, dont on doit transmettre une copie à la Direction de la sécurité industrielle de TPSGC pour suivi, lorsqu'on passe ces commandes.

OU

- b) Si on ne doit PAS utiliser l'OC avec des commandes subséquentes, dans les cas où il faut exiger une cote de sécurité à quelque niveau que ce soit.

### Retrait d'une offre à commandes

5.188 (2002-12-13) Si l'offrant souhaite retirer son OC après qu'on en ait autorisé l'utilisation, il doit, sauf indication contraire dans l'OC, faire connaître à l'autorité contractante son intention en lui donnant par écrit un préavis d'au moins trente (30) jours. L'autorité contractante émet alors la « Révision de l'autorisation de passer des commandes subséquentes à une offre à commandes », pour faire connaître à tous les utilisateurs autorisés et à l'offrant la date d'entrée en vigueur du

1

Parce que le fournisseur est payé immédiatement lorsqu'on se sert d'une carte de crédit, les dispositions sur le délai normal de paiement et les intérêts sur les comptes en souffrance ne s'appliquent pas. (Cf. les clauses [M3503T](#) et [M3503C](#) du guide des CUA.)

2

Les agents de négociation des contrats doivent faire une vérification pour savoir si les clients ont besoin de ces services et reproduire, dans les offres à commandes, les détails pertinents. Dans ces cas, le formulaire de commande subséquente peut être justifié ou non.

retrait. Les commandes subséquentes passées à l'offrant avant cette date sont exécutoires selon la loi; l'offrant doit donc les exécuter.

## Arrangements en matière d'approvisionnement (AA)

- 5.190 (2002-12-13) Un AA permet aux clients, selon certaines modalités, de demander des soumissions à des fournisseurs présélectionnés.
- 5.192 (2002-12-13) On pourrait utiliser un AA si :
- a) un produit est acheté sur une base régulière (biens ou services); et
  - b) une offre à commandes ne convient pas, en raison des variables touchant les commandes subséquentes (p. ex. diverses méthodes ou bases de paiement, ou l'énoncé des travaux ou les spécifications du produit sont difficiles à établir à l'avance); et
  - c) la valeur du produit ou du service doit idéalement faire l'objet d'un prix plafond; et
  - d) les clients s'attendent à être en mesure de négocier des diminutions de prix, à partir du prix plafond; et
  - e) il est plus efficace pour TPSGC de définir le cadre d'achat, plutôt que d'agir comme autorité contractante.

Voir la [section 9J](#) pour obtenir les procédures relatives aux AA.