



## Parlons affaires!

### J'aimerais vendre mon produit au gouvernement provincial. Comment dois-je m'y prendre?

*Anthony Pouw, agent d'information commerciale, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.*

Le gouvernement de la Nouvelle-Écosse achète normalement pour plus d'un milliard de dollars de biens et services chaque année, et il s'adresse dans la plupart des cas à des entreprises de la Nouvelle-Écosse. La façon dont le gouvernement provincial se procure ces biens et services auprès d'entreprises comme la vôtre dépend de la valeur des achats. Il y a deux catégories d'achats, soit de faible et de grande valeur, et il y a un processus différent à suivre pour chacune.

Les achats de faible valeur consistent en des biens d'une valeur inférieure à 5 000 \$ et des services ou des travaux de construction d'une valeur inférieure à 10 000 \$, et ils peuvent être effectués directement par les ministères ou organismes du gouvernement provincial. Le ministère ou organisme peut alors :

- s'adresser directement à une entreprise qui a une offre à commande;
- obtenir trois propositions ou plus auprès de fournisseurs connus pour obtenir un prix compétitif;
- s'adresser directement à un

Parlons > page 2

## Article d'affaires

### Le Bureau des petites et moyennes entreprises de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada peut aider votre entreprise

*Travaux publics et Services gouvernementaux Canada*

Avez-vous déjà pensé à explorer les occasions de marchés offertes au gouvernement du Canada pour votre entreprise? Si ce n'est pas le cas, vous risquez de manquer quelques excellentes occasions. Les petites et moyennes entreprises (PME) obtiennent plus de 85 p. 100 des contrats fédéraux, qui représentent environ le tiers de la valeur totale de tous les contrats fédéraux. Le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TP-SGC) peut vous montrer comment procéder, et ce n'est peut-être pas aussi difficile que vous pourriez le penser.

Le processus de soumission des contrats fédéraux a été simplifié de plusieurs façons. Le modèle des nouvelles demandes d'offres à commandes est plus convivial. Certains nouveaux contrats se différencient maintenant par leur valeur et les exigences obligatoires sont moins élevées pour les contrats de moindre valeur. De plus, les nouvelles sous-catégories de produits permettent plus facilement à des entreprises spécialisées de remplir les conditions exigées. Les PME peuvent aussi profiter des offres à commandes régionales. En fait, 72 nouvelles entreprises régionales se sont récemment qualifiées pour quatre offres à

commandes régionales portant sur des fournitures de bureau.

« Les PME ne possèdent généralement pas les ressources pour s'y retrouver parmi les formulaires et les processus complexes », indique Marshall Moffat, directeur général, BPME. « Nous avons essayé de rendre le système beaucoup plus accessible et nous continuons de chercher à l'améliorer. »

Le personnel du BPME à l'administration centrale et dans six bureaux régionaux consulte les PME et les associations industrielles chaque jour pour mieux comprendre les difficultés avec lesquelles celles-ci doivent composer pour faire affaire avec le gouvernement du Canada. Il offre aussi des séances d'information en personne, où il explique comment identifier des créneaux de marchés et explorer le système d'approvisionnement du

Article > page 2

## Dans ce numéro :

Parlons affaires! .....Page 1

Article d'affaires .....Page 1

Site Web vedette .....Page 3

Lectures utiles .....Page 3



## Parlons affaires!

fournisseur qu'il sait être compétitif.

Dans les deux cas, vous devrez faire connaître votre entreprise auprès du personnel chargé des achats. À cette fin, vous devriez vous procurer un exemplaire du répertoire des marchés d'approvisionnement du secteur public (Public Sector Purchasing Contacts Directory) auprès des services d'approvisionnement et vous devriez assister aux contre-expositions de développement des fournisseurs de la Nouvelle-Écosse (Reverse Trade Shows).

Les achats de grande valeur s'entendent des achats de biens de plus de 5 000 \$ et de services et de travaux de construction de plus de 10 000 \$. Ces achats sont effectués par le biais d'un processus officiel d'appel d'offres qui est annoncé publiquement. Appelé aussi processus d'adjudication, l'appel d'offres est sensé être compétitif, juste, transparent et ouvert à toutes les entreprises. Il y a trois façons de se renseigner sur les appels d'offres :

- visitez la page Web des appels d'offres et des ressources à l'intention des usagers (Tender Opportunities and User Resources) pour connaître les nouveaux appels et les ajouts;
- inscrivez-vous au service d'avis des appels d'offres (Tender Opportunities Notification Service) pour recevoir un avis par courriel des occasions offertes;
- lisez les petites annonces dans les journaux pour vérifier les appels d'offres publics.

Pour les appels d'offres, le gouvernement de la Nouvelle-Écosse utilise un système d'achats centralisé

Parlons > page 3

## Article d'affaires

gouvernement du Canada.

Brooks Industrial Metals Ltd. est une entreprise située à Brooks (Alberta) qui a trouvé un nouveau client au gouvernement du Canada. L'entreprise a assisté à un événement que la chambre de commerce locale a offert et qui portait notamment sur une séance d'information de TPSGC sur les possibilités d'affaires avec le gouvernement fédéral.

À la suite de la séance, l'entreprise a examiné plus attentivement MERX, le système électronique d'appel d'offres du gouvernement, et elle a trouvé une occasion de soumissionner. Bien qu'elle comprenne 40 employés, Brooks n'était pas la plus grande entreprise à soumissionner. Elle a obtenu un contrat pour fournir de la tuyauterie pour une valeur allant jusqu'à 105 000 \$ à un programme d'acquisition de compétences liées à l'emploi de Service correctionnel Canada. Forte d'avoir réussi à obtenir un contrat après une première tentative, l'entreprise consulte régulièrement MERX pour trouver de nouvelles occasions.

Williams Direct Dryers, une entreprise de quatre personnes située à Langley (Colombie-Britannique), a récemment élargi son créneau de marché après avoir travaillé avec le BPME. À la recherche de nouvelles façons d'élargir sa clientèle gouvernementale, l'entreprise a discuté avec le personnel du BPME du bureau de la Région du Pacifique, qui l'a dirigée vers la Cale sèche d'Esquimalt. L'entreprise a réalisé sa première vente de systèmes de séchage à la Cale sèche d'Esquimalt en décembre 2006 et elle a reçu une nouvelle commande moins de deux mois plus tard.

Selon M. Moffat, ces succès dé-

Article > page 4

Les affaires de A à Z est une publication mensuelle du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Notre mission

Améliorer les taux de démarrage, de survie et de croissance des petites et moyennes entreprises en donnant aux gens d'affaires de partout en Nouvelle-Écosse accès à des renseignements précis, opportuns et pertinents ainsi qu'à des services d'orientation.

**Composez le:**

1 800 668-1010

**Cliquez sur:**

[www.entreprisescanada.gc.ca/ns](http://www.entreprisescanada.gc.ca/ns)

**Visitez le:**

1575, rue Brunswick,  
Halifax  
(Nouvelle-Écosse)

Editor-in-Chief:

Andrew Smith

Contributeurs :

Anthony Pouw, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

Christine Thériault, agent de renseignements commerciaux, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

*Travaux publics et Services gouvernementaux Canada*

Gestionnaire du Centre :

Lisa Muton

Les affaires de A à Z

ISSN 1718-7508

## Site Web vedette

### Appels d'offres publics MERX

Christine Thériault, agente d'information commerciale, Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse.

MERX est un service d'appel d'offres en ligne qui avise les soumissionnaires potentiels des projets de marchés publics. Comme il s'agit du plus important service électronique d'appels d'offres au Canada, il fournit une liste complète des appels d'offres publics, des appels d'offres privés et des appels d'offres des É.-U., ainsi que des nouvelles du secteur privé dans le domaine de la construction au Canada. Grâce à MERX, les entreprises de toutes tailles peuvent accéder facilement et à moindre coût à des projets valant des milliards de dollars du gouvernement du Canada, des provinces et des municipalités participantes et du secteur privé, ainsi que du gouvernement fédéral, des États et des municipalités aux États-Unis.

Caractéristiques de MERX :

- Il fournit de l'information suffisante pour commander les dossiers d'appel d'offres.
- Il vous aide à trouver toutes les occasions qui sont liées à votre domaine.
- Il fournit de l'information sur les marchés qui sont annoncés sur le service et les règles commerciales à respecter.
- Il permet aux entreprises d'identifier les autres fournisseurs qui commandent également des dossiers d'appel d'offres, ce qui les aide à déterminer qui sont leurs compétiteurs.
- Il maintient un site Web anglais et français qui fonctionne 24 heures par jour, sept jours par semaine.

Site > page 4

## Lectures utiles

**Les livres suivants sont mis à votre disposition dans la bibliothèque du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse. Vous pouvez également y avoir accès dans nos centres de ressources, lesquels sont situés un peu partout dans la province.**

### **The Procurers: Accessing Canada's #1 Market (Les autorités responsables des acquisitions : accéder au plus important marché au Canada)**

*Merhel Crossan*

*The Procurers* a été conçu comme guide d'introduction pour les fournisseurs. Il vise à fournir une description et une explication des marchés publics en général et du processus des approvisionnements en particulier. Dans cet ouvrage, l'auteur examine les réalités des marchés publics et tente de corriger les fausses perceptions de nombreux fournisseurs potentiels des administrations publiques. Il traite de l'organisation du marketing et des ressources qui sont essentielles pour réussir à vendre aux administrations publiques, et il explique le système d'approvisionnements des administrations publiques et les processus d'invitations à soumissionner qu'elles utilisent pour les approvisionnements.

Contenu additionnel :

- Rêves psychédéliques
- La perception est la réalité
- Les appels d'offres sont lancés
- Soumissionner ou ne pas soumissionner
- Soumissionner
- Ne pas soumissionner
- Signé, scellé et peu importe
- L'industrie de la persuasion
- À Rome, il faut vivre com-

Lectures > page 4

## Parlons affaires!

qui est administré par les services d'approvisionnement. Pour obtenir plus d'information ou pour obtenir de l'aide pour vendre à la Province de la Nouvelle-Écosse, veuillez communiquer avec les services d'approvisionnement :

Services d'approvisionnement  
Ministère du Développement économique  
6176, rue Young, pièce 200  
Case postale 787  
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 2V2  
Téléphone : 902-424-3333  
Sans frais : 1-866-399-3377  
Télécopieur : 902-424-0780  
Courriel : ptenders@gov.ns.ca

Comme la valeur des ventes potentielles s'élève à un milliard de dollars par année, même une petite portion des marchés peut représenter de grosses affaires pour vous. Mais le gouvernement de la Nouvelle-Écosse n'est pas le seul palier d'administration publique à qui vous pouvez vendre; il est aussi possible de vendre aux municipalités et au gouvernement fédéral, ainsi qu'aux autres Provinces et aux Territoires. Pour en savoir davantage sur les autres occasions d'approvisionnement pour votre entreprise, veuillez communiquer avec le Centre de services aux entreprises Canada – Nouvelle-Écosse par téléphone au numéro sans frais 1-800-668-1010, par courriel à l'adresse [halifax@cbssc.ic.gc.ca](mailto:halifax@cbssc.ic.gc.ca), ou en ligne au site [www.canadabusiness.ca/ns](http://www.canadabusiness.ca/ns).

---

MEMBRE DU Réseau  
**Entreprises Canada**

## Site Web vedette

- Il offre un support en ligne en fournissant des renseignements additionnels sur les autres occasions offertes à l'échelle fédérale, provinciale ou internationale.

MERX offre quatre services principaux à ses fournisseurs :

1. Le service Marchés publics – ce service pourrait offrir à votre entreprise des milliers d'occasions d'affaires avec des ministères et organismes gouvernementaux que vous n'avez peut-être pas envisagé comme clients potentiels par le passé.
2. Le service Marchés privés – ce service permet à tous les genres d'entreprises de soumissionner sur des marchés du secteur privé, et il est peu coûteux pour les deux parties en cause.
3. Le service Marchés américains – ce service permet aux entreprises canadiennes de prendre de l'expansion et de tirer profit du marché américain.
4. Le service Construction privée – ce service permet aux entreprises de profiter des marchés liés aux projets de construction de plusieurs milliards de dollars qui sont présentement signalés au Canada. Ces marchés peuvent notamment porter sur la construction d'hôtels, de maisons, d'immeubles à bureaux et de centres commerciaux.

Pour en savoir plus sur MERX et ses services, visitez son site Web.

MEMBRE DU Réseau  
**Entreprises Canada**

## Article d'affaires

montrent la volonté du gouvernement du Canada à traiter avec les entreprises qui répondent le mieux à ses besoins, peu importe la taille de ces entreprises. Il ajoute que les occasions pour les PME sont importantes.

Si vous avez des questions sur le processus d'approvisionnement fédéral ou si vous désirez participer à une séance d'information, visitez le BPME le plus près de chez vous, composez le numéro sans frais 1-800-811-1148 ou consultez le site Web à l'adresse suivante : <http://contractscanada.gc.ca/fr/index.html>.

Si vous voulez savoir comment le BPME peut vous aider à explorer de nouvelles occasions d'affaires, consultez la page Web suivante : <http://www.tpsgc.gc.ca/acquisitions/text/sme/sbrsr-f.html>.

### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.

## Lectures utiles

me les Romains

### **2010 Business Opportunities: A Playmaker's guide to purchasing opportunities (Occasions d'affaires pour 2010 : guide stratégique des occasions d'achat)**

Le guide des occasions d'affaires pour 2010 est un livret distribué par le gouvernement du Canada qui a pour but de vous aider à comprendre la gamme des occasions d'affaires associées aux Jeux olympiques et paralympiques d'hiver de 2010 à Vancouver, ainsi qu'aux autres événements sportifs ou culturels internationaux. Vous y trouverez des suggestions et des conseils au sujet de ce qu'il faut faire pour que votre entreprise réussisse à décrocher des marchés dans le cadre du processus compétitif d'appel d'offres pour les occasions d'affaires liées aux Jeux d'hiver de 2010 à Vancouver. Il vous aidera également dans vos efforts pour devenir fournisseur de biens et services auprès des organismes publics. On y présente des conseils, de l'information et du matériel de référence dans le domaine des affaires qui aideront les entreprises à comprendre :

- Les genres d'occasions d'affaires liées aux Jeux d'hiver de 2010 à Vancouver;
- Comment trouver les occasions d'affaires pour 2010;
- Le processus d'approvisionnement en biens et services;
- Les considérations dont les entreprises devraient être au courant au moment de soumissionner;
- Comment interpréter les demandes de propositions et y répondre;
- Comment soumettre une soumission gagnante et comment tirer le maximum

Lectures > page 5



## Lectures utiles

- des soumissions non retenues;
- Où trouver de l'information additionnelle sur les occasions d'affaires pour 2010.

### **Contrats Canada : Comment faire affaire avec le gouvernement fédéral**

Cette trousse d'information contient plusieurs fiches de renseignements et dépliants traitant de divers sujets liés aux marchés publics. Il s'agit d'un bon guide d'introduction pour ceux qui n'ont aucune expérience de la vente de biens et services au gouvernement fédéral et pour ceux qui sont nouveaux dans le monde des approvisionnements.

#### Contenu additionnel :

- Comment promouvoir vos biens et services
- Inscription comme fournisseur
- Autres options fédérales
- Contrats Canada
- Le processus d'achat au gouvernement fédéral
- Attribution des marchés immobiliers/autres formes de prestation de services
- Offres à commandes et arrangements en matière d'approvisionnement
- Rédiger des propositions efficaces
- Accords commerciaux et marchés publics

#### Prière de redistribuer

Le Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse encourage la redistribution de ce document, non modifié et dans sa version intégrale. Toute altération, modification ou inclusion dans un autre ouvrage nécessite la permission expresse par écrit du Centre de services aux entreprises Canada/Nouvelle-Écosse.

Ne manquez pas les nouveaux programmes et services visant à appuyer votre entreprise. Abonnez-vous à notre bulletin mensuel aujourd'hui à <http://www.rcsec.org/ns/newsletter.cfm>.

MEMBRE DU Réseau  
**Entreprises Canada**