



Comprendre le processus d'approvisionnement et répondre à des appels d'offres

Les bonnes pratiques en matière de préparation de soumissions

Atelier pour les fournisseurs

Animé par : Denis Lévesque, chef approvisionnements
Le Bureau des petites et moyennes entreprises
Région du Québec

Février 2008



Travaux publics et
Services gouvernementaux
Canada

Public Works and
Government Services
Canada

Canada

Aperçu

- **SECTION 1 - PROCESSUS**
- **SECTION 2 - DOCUMENTS DE SOUMISSIONS**
- **SECTION 3 - ÉVALUATION DES SOUMISSIONS**
- **SECTION 4 - PRÉSENTATION D'UNE SOUMISSION**



Pourquoi nous sommes à la recherche de propositions concurrentielles

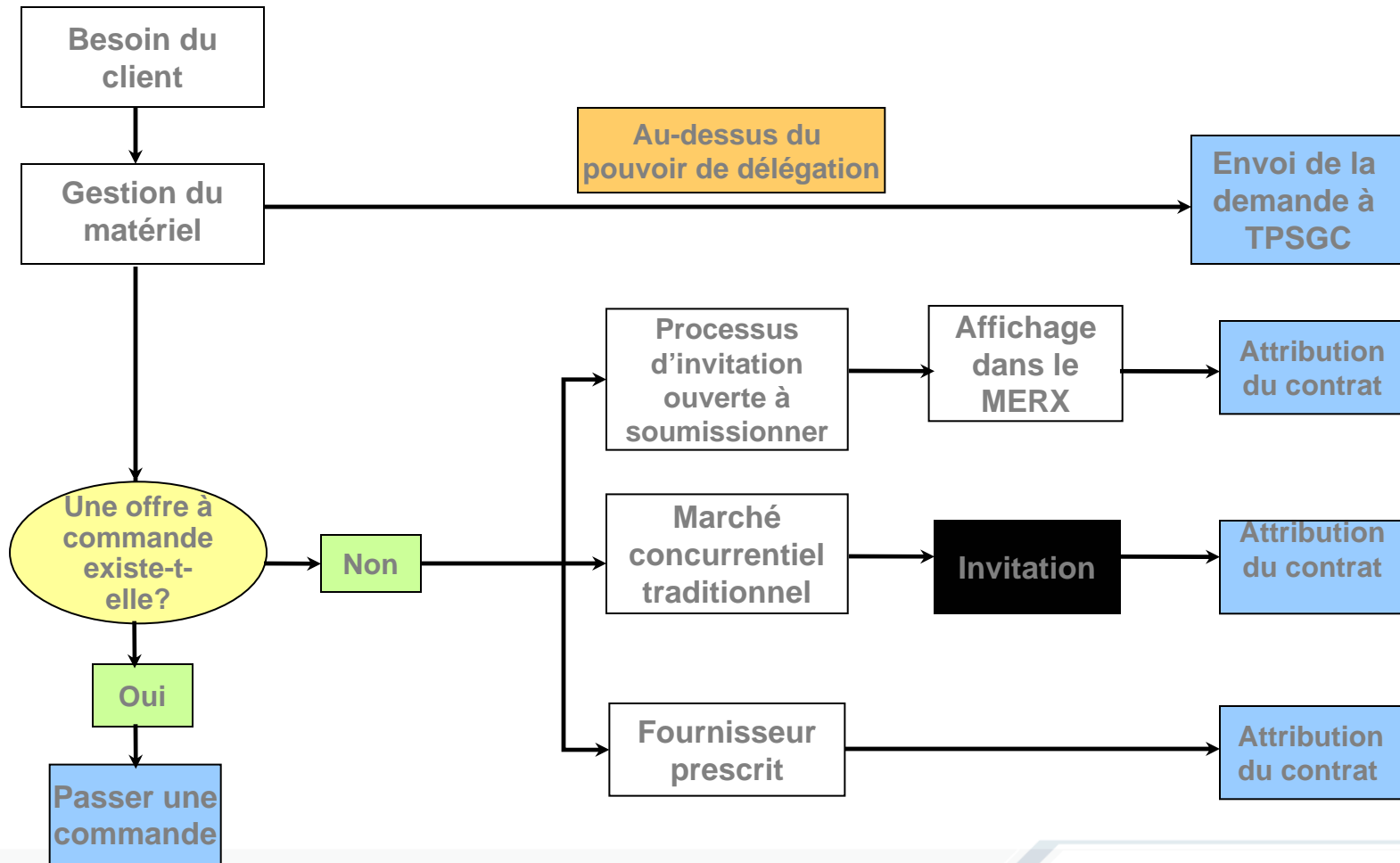
- Optimisation de l'argent des contribuables
- Choisir des fournisseurs efficaces
- Faire des achats de biens et services de qualité
- Équité et transparence



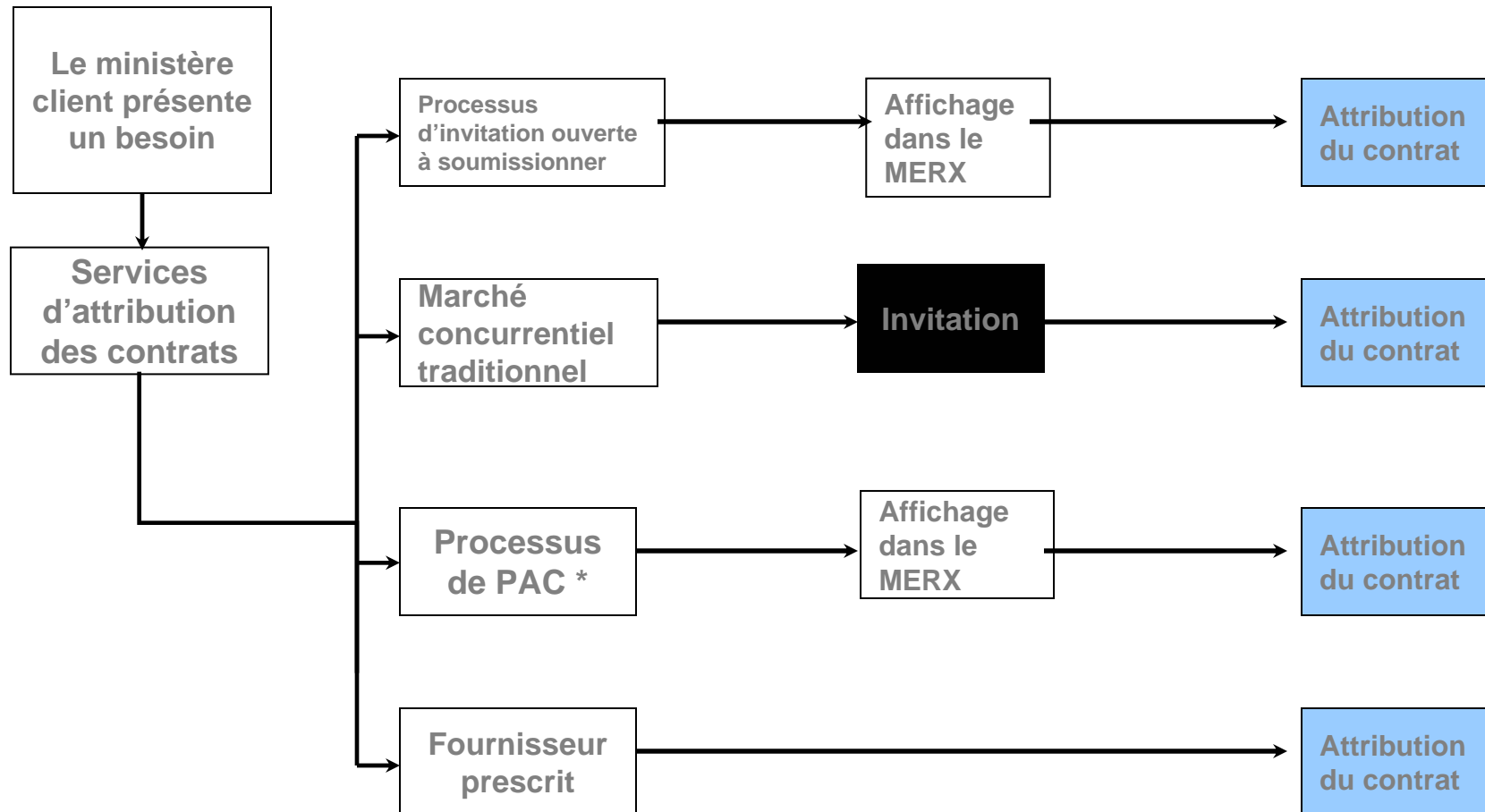
SECTION 1 PROCESSUS



Ministères – Processus d’attribution des contrats



TPSGC – Processus d'attribution des contrats



* PAC: préavis d'adjudication de contrat



Méthodes de demande de soumissions (DS)

- Achat par téléphone
- Demande de prix
- Appel d'offres
- Demande de proposition
- Demande d'offre à commandes



Demande de proposition

- Proposer une solution à un problème.
- Négocier avec un ou plusieurs soumissionnaires en respectant les règles des accords commerciaux.
- Faire une demande de soumission auprès d'un fournisseur unique (Préavis d'adjudication de contrat)
- <http://contractscanada.gc.ca/fr/trade-f.htm>



SECTION 2

DOCUMENTS DE SOUMISSIONS



Revue des principales sections du document de soumissions

1. Besoin
2. Instructions uniformisées
3. Conditions générales

<http://sacc.tpsgc.gc.ca/sacc/index-f.jsp>



1. Besoin

- Énoncé des travaux
- Durée du contrat
- Structure de prix requise



2. Instructions uniformisées

- Clauses et conditions uniformisées d'achat (CCUA)
 - <http://sacc.tpsgc.gc.ca/sacc/index-f.jsp>
- Signature et retour des documents et des attestations nécessaires
- Vérification de la date de clôture
- Envoi des soumissions à l'adresse de dépôt des soumissions de TPSGC
- Présentation des propositions par télécopieur ou par la poste



3. Conditions générales

Applicables aux marchés subséquents (contrat)

- 2005 Offres à commandes - biens ou services
- 2010 Biens ou services (complexité moyenne)
- 2029 Biens ou services (faible valeur)
 - 9601 Formule détaillée
 - 9624 Recherche et développement
 - 9676 Services
- Construction : les clauses du document contractuel

CONSULTER: [HTTP://sacc.tpsgc.cg.ca/sacc/index-f.jsp](http://sacc.tpsgc.cg.ca/sacc/index-f.jsp)

13



3. Conditions générales supplémentaires

Applicables aux marchés subséquents

- **1036** Recherche et développement
- **9601-1** Achat ou location de matériel
- **9601-2** Services d'élaboration ou de modification de logiciels
- **9601-3** Intégration du système
- **9601-4** Logiciels sous licence
- **9601-5** Services de soutien des logiciels sous licence
- **9601-6** L'entrepreneur détient les droits de propriété intellectuelle sur les renseignements originaux
- **9601-7** Le Canada détient les droits de propriété intellectuelle sur les renseignements originaux



Lecture et compréhension d'une demande de proposition

- Adressez toutes vos questions à l'agent d'approvisionnement de TPSGC;
- Vous trouverez son nom et son numéro de téléphone sur la première page de la DS;
- N'appellez pas le ministère client, votre offre pourrait être rejetée;
- Surveillez les modifications et les questions et réponses apportées durant la période de soumission.¹⁵



Vérification de la date de clôture et nécessité d'assister à la conférence des soumissionnaires

- Prévoyez assister à la conférence, car elle peut s'avérer essentielle
 - vérifiez la date, l'heure et l'endroit.
- Y aura-t-il une visite des lieux? Est-elle obligatoire?
- Assurez-vous d'obtenir le procès-verbal de cette conférence.



SECTION 3 - ÉVALUATION



Évaluation des propositions

- L'évaluation doit se dérouler selon les critères prédéfinis et publiés;
- Sont dites non conformes les propositions qui ne respectent pas toutes les exigences obligatoires;
- Normalement, on ne transmet pas l'information sur les prix au client pendant l'évaluation technique.



Critères d'évaluation

- A. Principes de bases
- B. Exigences minimales obligatoires seulement
- C. Exigences cotées par points seulement
- D. Combinaison des exigences obligatoires et cotées par points
- E. Méthodes de sélection des entrepreneurs



A. Principes de base des critères d'évaluation

- Établis en collaboration avec le client avant la présentation de la Demande de soumission (DS);
- Critères pris en considération : qualité, délais et coûts;
- Définis dans la DS;
- Établis en fonction des besoins;
- Critères mesurables;
- L'évaluation technique ne tient pas compte des prix.



B. Exigences minimales obligatoires (exemples)

- Stabilité financière des soumissionnaires
- Caractéristiques essentielles du rendement de l'équipement
- Cotes de sécurité nécessaires
- Délais de livraison
- Plan de santé et sécurité
- Licences de la RBQ



C. Exigences cotées par points (exemples)

- Offre technique
- Stratégie, principes et méthodologie
- Offre de gestion
- Équipe de gestion
- Expérience de l'entreprise
- Installation et équipement
- Rendement antérieur



Méthodes de sélection des entrepreneurs

- Offre technique conforme la moins-disante
- Proposition la mieux cotée pour ce qui est du bien-fondé technique et du prix.
- Offre technique conforme la mieux cotée, comportant un budget de financement maximum précisé.
- Offre technique conforme la moins-disante selon le coût par point.



D. Exemple

Critères d'évaluation	Max.	Min.	A	B	C	D
Aspect technique	35	26.3	32	28	23	30
Exécution	25	18.7	21	22		22
Équipe	25	18.7	23	21		16
Entreprise	15	11.3	15	13		
	100	75.0	91	84		
Prix offert			466 000 \$	440 000 \$	Non conforme	Non conforme
Coût par point			5 120	5 238		

Méthodes de sélection

Proposition valide la plus basse : Entreprise B, économie de 26 000 \$

Coût le plus bas par point : Entreprise A, coût par point de 5 120 \$

Note combinée la plus haute pour le mérite technique et le prix d'une proposition recevable : Rapport du coût par point énoncé dans la DP

Proposition technique la mieux cotée à l'intérieur d'un budget maximum stipulé : Entreprise A, 91 points à l'intérieur du budget maximum de 475 000 \$

24



SECTION 4

PRÉSENTATION D'UNE SOUMISSION



Préparation et présentation de propositions

- Proposition technique/de gestion
- Proposition financière
- Autres documents et attestations
- Présentation de propositions avant l'heure de clôture



Proposition technique/de gestion

- Décrivez la solution que vous proposez.
- Faites preuve de souplesse.
- Définissez les tâches et les produits livrables.
- Parlez-nous de votre équipe.
- Ne présumez pas que nous connaissons votre organisation.
- Présentez votre proposition selon le modèle indiqué dans la DS.
- Proposez des solutions de rechange.
- Répondez en fonction des critères d'évaluations

27



Proposition financière

- Respecter la base de paiement, structure de prix
- Section distincte de votre proposition
- Aucun autre élément de coûts n'est pris en considération



Documents et attestations

- Données complémentaires
- Fiches techniques
- Curriculum vitæ
- Références
- Attestation de contenu canadien
- Attestation d'adhésion au programme d'équité en matière d'emploi



Vous avez des questions?

Visitez le site Web à l'adresse suivante :

<http://contractscanada.gc.ca>

ou

Appelez la ligne d'information de Contrats Canada

**Si vous êtes dans la région de la capitale nationale,
composez le 1-800-811-1148 ou**

**si vous êtes dans la Région du Québec, composez le
514-496-3525**



Des questions?



Suivi

Laisser nous votre carte d'affaires

38



Travaux publics et
Services gouvernementaux
Canada

Public Works and
Government Services
Canada

Canada