

GUIDE SUR L'OFFRE DE BIENS ET DE SERVICES AUX
**GOUVERNEMENTS DU
CANADA ATLANTIQUE**



01

Objectif

Les provinces atlantiques collaborent à diverses activités de sensibilisation et de développement qui aideront les entreprises du Canada atlantique à saisir davantage d'occasions d'approvisionnement du secteur public.

Toutes les ventes effectuées auprès d'un ministère ou d'un organisme gouvernemental sont réglementées et de nombreuses entreprises négligent ce marché d'une valeur de plusieurs milliards de dollars du seul fait qu'elles perçoivent le processus comme étant trop complexe. Malgré tout, chaque année, des milliers d'entreprises concurrentes des provinces atlantiques se voient accorder des contrats gouvernementaux.

Le présent guide renferme toute l'information dont un propriétaire d'entreprise a besoin pour accéder à ce **marché lucratif**. Il fournit des renseignements sur les biens et les services achetés par les gouvernements des quatre provinces de l'Atlantique et le gouvernement du Canada, et il oriente les propriétaires d'entreprise dans les méandres du processus d'approvisionnement afin de maximiser leurs chances de réussite.



LE SAVIEZ-VOUS?

L'équipe de développement du réseau des fournisseurs de l'Atlantique (*Atlantic Supplier Development Team* ou *ASDT en anglais*) est un regroupement de professionnels des marchés publics qui collaborent en vue d'aider les entreprises du Canada atlantique à saisir les occasions d'approvisionnement du secteur public. Cette équipe compte des représentants des quatre provinces de l'Atlantique, du gouvernement du Canada et du Secrétariat du Conseil des premiers ministres de l'Atlantique.

02

Ce que nous achetons

La liste d'achats renferme à peu près tout ce qui s'achète, allant de simples seaux à des pelles rétrocaveuses. La question clé demeure la suivante : comment se procure-t-on ces biens ou services?

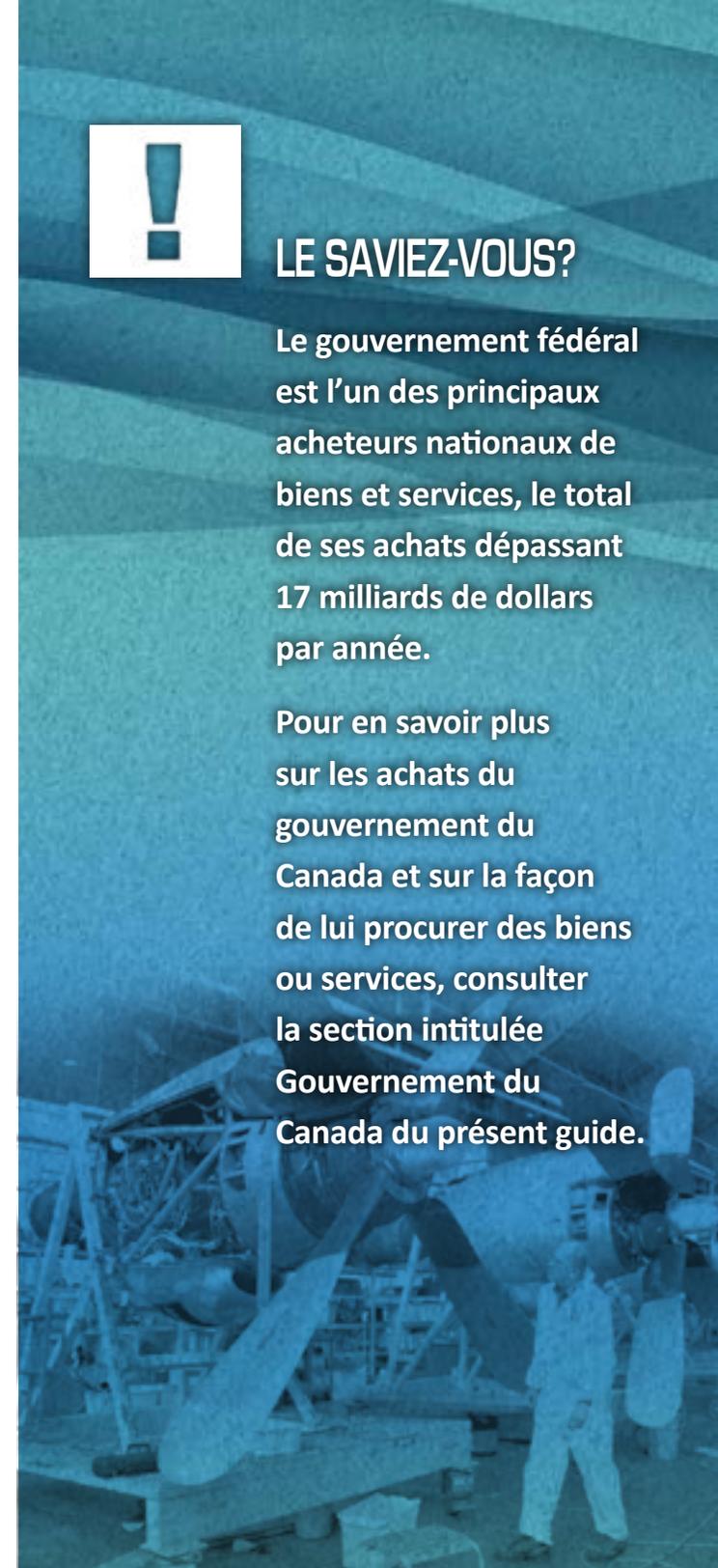
- ▶ Composants d'aéronefs
- ▶ Matériaux de construction
- ▶ Vêtements
- ▶ Services de communication
- ▶ Services de consultation
- ▶ Télécopieurs
- ▶ Mazout
- ▶ Équipement lourd
- ▶ Matériels et logiciels de TI
- ▶ Produits d'entretien
- ▶ Services de traversier
- ▶ Fournitures et ameublement de bureau
- ▶ Photocopieuses
- ▶ Fournitures de plomberie
- ▶ Services de dotation temporaires
- ▶ Véhicules
- ▶ Fournitures et équipements médicaux
- ▶ Fournitures de laboratoire
- ▶ Équipement et matériel d'analyse environnementale
- ▶ Fournitures scolaires
- ▶ Services professionnels en TI



LE SAVIEZ-VOUS?

Le gouvernement fédéral est l'un des principaux acheteurs nationaux de biens et services, le total de ses achats dépassant 17 milliards de dollars par année.

Pour en savoir plus sur les achats du gouvernement du Canada et sur la façon de lui procurer des biens ou services, consulter la section intitulée **Gouvernement du Canada du présent guide.**



Nos procédures d'achat

Les achats du secteur public sont réglementés par des lois et des accords commerciaux afin que ces transactions soient ouvertes à tous, équitables et transparentes.

Chaque province de l'Atlantique dispose de lois qui guident ses activités d'achat. Ces lois figurent sur son site Web.

Les accords commerciaux jouent un rôle essentiel au sein de notre économie. Ils favorisent la vente de nos biens et services en réduisant les obstacles liés, entre autres, à la mobilité de la main-d'œuvre, aux investissements, à l'énergie, à l'agriculture et aux marchés publics. Ces accords peuvent être globaux en couvrant plusieurs sujets, ou plus pointus, en portant sur un seul sujet. Chaque accord a sa propre terminologie, ses propres exemptions, règles et exigences, et sa portée peut être nationale ou internationale.

Accords nationaux

Les deux principaux accords nationaux sont l'**Accord sur le commerce intérieur (ACI)** et l'**Entente sur les marchés publics de l'Atlantique (EMPA)**. L'ACI comprend toutes les provinces, les Territoires du Nord-Ouest, le Yukon et le gouvernement fédéral, ainsi que leur secteur des municipalités, des établissements d'enseignement supérieur, **des conseils scolaires et des régies de la santé (secteur MESSS)** et leurs sociétés d'État.

L'EMPA est une entente entre le Nouveau-Brunswick, Terre-Neuve-et-Labrador, la Nouvelle-Écosse, l'Île-du-Prince-Édouard et leur secteur MESSS respectif et leurs sociétés. Le tableau suivant fournit les seuils de ces deux accords.

	ACCORD	PROVINCES/TERRITOIRES	COUVERTURE	SECTEUR MESSS	SOCIÉTÉS D'ÉTAT
	Entente sur les marchés publics de l'Atlantique (EMPA) signée en 1992, et mise à jour en 1996 et en 2008	Inclut le N.-B., T.-N.-et-L., la N.-É. et l'Î.-P.-É. ainsi que leur secteur MESSS et leurs sociétés d'État	Biens : 10 000 \$ + Services : 50 000 \$ + Construction : 100 000 \$ +	Biens : 25 000 \$ + Services : 50 000 \$ + Construction : 100 000 \$ +	Biens : 10 000 \$ + Services : 50 000 \$ + Construction : 100 000 \$ +
	Accord sur le commerce intérieur (ACI) signé en 1995	Inclut toutes les provinces canadiennes, les T.-N.-O., le Yukon, leur secteur MESSS et leurs sociétés d'État, ainsi que le gouvernement fédéral	Biens : 25 000 \$ + Services : 100 000 \$ + Construction : 100 000 \$ +	Biens : 100 000 \$ + Services : 100 000 \$ + Construction : 250 000 \$ +	Biens : 500 000 \$ + Services : 500 000 \$ + Construction : 5 M\$ +

Accords internationaux

À l'heure actuelle, un seul accord commercial international soumet les provinces de la région de l'Atlantique à des obligations en matière d'approvisionnement. L'accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics vise toutes les provinces et tous les territoires, ainsi que le gouvernement fédéral. Les seuils sont assez élevés comme on peut le constater dans le tableau suivant.

ACCORD	PROVINCES	COUVERTURE	MESSS	SOCIÉTÉS D'ÉTAT
Accord entre le Canada et les États-Unis en matière de marchés publics, signé en 2010	Inclut toutes les provinces et tous les territoires canadiens, ainsi que le gouvernement fédéral	Biens : 560 300 \$ + Services : 560 300 \$ + Construction : 7,8 M\$ +	S. O.	S. O.



LE SAVIEZ-VOUS?

En 2010-2011, 69 % des contrats de biens, 80 % des contrats de services et 98 % des contrats de construction accordés conformément à l'Entente sur les marchés publics de l'Atlantique l'ont été à des fournisseurs des provinces de l'Atlantique. En tout, 4 562 fournisseurs se sont vu attribuer un contrat, pour une adjudication totale d'une valeur de 2,281 milliards de dollars.

Au cours de l'exercice financier 2010-2011, la valeur des contrats accordés aux fournisseurs du Canada atlantique par le gouvernement du Canada s'élevait à 1,342 millions de dollars. De cette somme, 599 millions de dollars sont allés à des petites et moyennes entreprises et 741 millions à de grandes entreprises.

Seuils

Pour faire l'acquisition d'articles de faible valeur, nos gouvernements utilisent une approche distincte de celle qu'ils utilisent dans le cas de leurs achats de grande valeur. En tant que propriétaire d'entreprise, votre approche variera également selon les biens ou services que vous avez à offrir.

	APPROVISIONNEMENT/CATÉGORIE	SEUILS SELON L'APPROCHE D'APPROVISIONNEMENT		
		ACHAT DIRECT	DEMANDE DE PRIX /APPEL D'OFFRES SUR INVITATION	APPELS D'OFFRES PUBLIÉS/DP
NOUVEAU-BRUNSWICK	Biens	< 1 500 \$	1 500 \$ - 10 000 \$	> 10 000 \$
	Services	< 10 000 \$	10 000 \$ - 50 000 \$	> 50 000 \$
	Construction	< 10 000 \$	10 000 \$ - 40 000 \$	> 40 000 \$
	Autoroute	< 30 000 \$	30 000 \$ - 75 000 \$	> 75 000 \$

		DEMANDE DE PRIX / ACHAT DIRECT	APPELS D'OFFRES
		TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR	Biens & Services
	Construction	< 20 000 \$	> 20 000 \$

		DEMANDE DE PRIX SUR INVITATION / ACHAT DIRECT	APPELS D'OFFRES
		ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD	Biens
	Services	< 50 000 \$	> 50 000 \$
	Construction	< 100 000 \$	> 100 000 \$

		DEMANDE DE PRIX SUR INVITATION / ACHAT DIRECT	APPELS D'OFFRES
		NOUVELLE-ÉCOSSE	Biens, services et construction



LE SAVIEZ-VOUS?

Les provinces de l'Atlantique utilisent des conditions et modalités normalisées pour l'achat des biens ou des services. Vous pouvez prendre connaissance de ces conditions et modalités sur le site Web www.atlanticsuppliers.ca

04

Notre approche

Le gouvernement peut utiliser diverses approches pour faire l'achat de biens ou de services. L'approche sélectionnée dépendra du type de biens ou de services et de la valeur approximative en dollars de ceux-ci.

	TERMINOLOGIE LIÉE AUX DEMANDES DE SOUMISSION	SIGLE	DÉFINITION
	Appel d'offres		Vise l'approvisionnement en biens, services, matériaux ou services de construction, ou installations obtenus à la suite d'une annonce publique.
	Avis d'appel d'offres		Désigne l'avis d'intention de l'acheteur de se procurer des biens, des services, des matériaux ou des services de construction, ou des installations à la suite d'une annonce publique.
	Offre à commandes		Entente contractuelle conclue entre une organisation acheteuse et un ou plusieurs fournisseurs préalablement approuvés, selon laquelle ceux-ci acceptent de fournir certains biens ou services « au besoin » durant une période donnée, à un prix prédéterminé, réduit ou non. L'organisation acheteuse n'est nullement tenue d'acheter ces biens ou services. Ce type d'entente est utilisé pour les achats de grande ou de faible valeur.
	Demande de propositions	DP	Processus utilisé pour obtenir à la fois des offres concurrentielles et créatives de la part de fournisseurs. La DP décrit le bien ou le service recherché, indique quand et pourquoi on désire l'acquérir, mais le « comment » est laissé à la discrétion du fournisseur et constitue habituellement l'élément clé de l'évaluation. Des critères d'évaluation obligatoires et des critères pondérés sont utilisés pour aider l'organisation acheteuse à déterminer quelle proposition est la plus avantageuse.
	Demande de prix (aussi appelée « Appel d'offres sur invitation »)	RFQ	Une « demande de prix » sert généralement à demander des soumissions auprès de fournisseurs connus, sauf lorsqu'une politique dicte le recours à une annonce publique. On s'en sert souvent pour faire l'acquisition de biens, mais elle peut également être utilisée pour obtenir des services. On y a habituellement recours pour l'acquisition de biens ou de services de moindre valeur.
	Appel d'intérêt		Un appel d'intérêt sert à obtenir de plus amples renseignements au sujet d'une offre de biens et de services. Souvent, ces produits ou services sont complexes et leur nature est mal comprise des acheteurs. Les répondants aux appels d'intérêt ont ainsi l'occasion de renseigner le gouvernement acheteur et de formuler les solutions dont celui-ci aura besoin à l'avenir.

Achats de grande valeur

Chaque gouvernement provincial de la région de l'Atlantique définit différemment ce qui constitue un « achat de grande valeur » quant à sa valeur en dollars. Ces montants limites sont indiqués dans le résumé de la Section 3 intitulée « Nos procédures d'achat ».

Les achats de grande valeur doivent habituellement passer par un processus formel d'appel d'offres, celui-ci devant être annoncé publiquement. Également appelé processus d'adjudication ou d'attribution, ce processus est ouvert à toutes les entreprises. Le document de chaque appel d'offres est disponible pendant un certain nombre de jours, ce qui permet d'annoncer ce dernier et ce qui donne le temps aux fournisseurs de préparer leur soumission. La date de clôture des soumissions dépend souvent de la complexité de l'appel d'offres. Parfois, les conditions changent après que l'appel d'offres a été lancé. Si les changements sont majeurs, la date de clôture des soumissions peut être reportée pour donner le temps aux soumissionnaires de réagir et de mettre la dernière main à leur soumission. Tout changement ou tout report de la date de clôture sont annoncés dans un addenda ou un avis de modification.

Ce processus a été conçu de façon à être équitable et les règles sont donc strictement appliquées, de telle sorte qu'un simple oubli, comme celui de signer la soumission, par exemple, pourrait faire en sorte que cette dernière soit éliminée. Les soumissionnaires doivent prêter une attention particulière aux critères d'évaluation énumérés dans l'appel d'offres lorsqu'ils résumant les avantages ou la valeur unique de leurs produits ou services, car le choix du soumissionnaire n'est pas toujours fondé sur le prix.

Sites Web à mettre en signet

De plus en plus, les entreprises canadiennes migrent en ligne et il en est de même pour les gouvernements fédéral et provinciaux. Chaque province de l'Atlantique publie en ligne la vaste majorité de ses contrats de grande valeur à adjudger. Pour avoir la certitude d'être au courant de tous les appels d'offres publics, veuillez visiter régulièrement les sites Web faisant état des appels d'offres provinciaux. Ceux-ci pourraient également être publiés dans les journaux locaux, là où la chose est possible. Les fournisseurs peuvent s'inscrire afin de recevoir automatiquement les avis d'appel d'offres des sites Web pertinents du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse. Voir les liens ci-dessous.

	SITE D'APPELS D'OFFRES	RÉSULTATS DES APPELS D'OFFRES
N.-B.	Appels d'offres du N.-B.	Résultats des appels d'offres du N.-B.
T.-N.-ET-L.	Appels d'offres de T.-N.-et-L.	Résultats des appels d'offres de T.-N.-et-L.
N.-É.	Appels d'offres de la N.-É.	Résultats des appels d'offres de la N.-É.
Î.-P.-É.	Appels d'offres de l'Î.-P.-É.	Résultats des appels d'offres de l'Î.-P.-É.

Achats de faible valeur

Comme tous les ménages ou toutes les entreprises, les gouvernements provinciaux font une consommation rapide d'articles de faible valeur. Le recours à des processus d'appel d'offres formels serait peu pratique dans ce cas, ce qui fait que les processus employés pour ces achats sont conçus pour être efficaces et pour présenter le meilleur rapport qualité/prix.

On utilise trois approches distinctes pour les achats d'articles de faible valeur :

- ▶ **Les acheteurs peuvent s'adresser directement à un fournisseur dont ils savent qu'il offrira les articles ayant le meilleur rapport qualité/prix. Cette approche dépend de la valeur des achats à effectuer et de la politique en vigueur, et varie d'une province à l'autre.**
- ▶ **Les acheteurs peuvent inviter un minimum de trois fournisseurs connus à leur soumettre un devis. L'acheteur leur demandera un prix, un délai de livraison et toute autre information revêtant de l'importance au regard de ses besoins.**
- ▶ **Les acheteurs peuvent faire affaire avec un fournisseur faisant l'objet d'une offre à commandes existante.**

Ces approches peuvent exiger moins de ressources que le processus formel d'appel d'offres de la part des fournisseurs. Cet état de choses, combiné avec l'efficacité accrue du processus, se traduit par une situation gagnant-gagnant.



LE SAVIEZ-VOUS?

Les acheteurs gouvernementaux encouragent les fournisseurs éventuels à communiquer avec eux pour obtenir des conseils relativement à tout appel d'offres ou à toute demande de soumissions, avant la date de clôture.

Pour faciliter la tâche aux fournisseurs, les gouvernements du Canada atlantique ont recours aux dépôts directs ou à des cartes d'achat. Les provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard utilisent des cartes d'achat. Celles-ci constituent un outil d'achat ou de paiement simplifié pour l'acquisition de biens, services ou matériaux ou services de construction de moindre valeur, directement du fournisseur. Elles peuvent remplacer le bon de commande directe pour la plupart sinon l'ensemble des achats de faible valeur.

Les provinces du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador et de la Nouvelle-Écosse utilisent maintenant le dépôt direct comme méthode standard de paiement gouvernemental. Les fournisseurs doivent fournir leur information bancaire (et leur adresse électronique s'ils en possèdent une), en vue du règlement de leur facture. Les formulaires d'inscription à ce dépôt direct sont disponibles en ligne. Pour de plus amples renseignements, visitez les sites Web ci-dessous

[DÉPÔT DIRECT DU NOUVEAU-BRUNSWICK](#)

[DÉPÔT DIRECT DE TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR](#)

[DÉPÔT DIRECT DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE](#)

Offre à commandes

Même si les offres à commandes sont souvent utilisées pour l'achat de produits de base ou d'articles de moindre valeur, cette approche ne sert pas exclusivement à l'achat de tels articles. Les offres à commandes pour l'achat de biens visent le mazout, l'équipement de bureau, les matériaux de construction, les fournitures d'atelier et les machines ou l'équipement pour l'entretien des routes. Les offres à commandes pour l'achat de services visent les consultants en communications, en affaires, en technologies de l'information, en formation, en ressources humaines et en service de dotation temporaire.

Dans le cadre d'une offre à commandes, les fournisseurs retenus offrent leurs biens ou services à un prix déterminé pour la durée de validité de l'offre. Lorsqu'un besoin survient, on communique avec le fournisseur pour obtenir l'article au prix convenu. Même si de nombreuses offres à commandes indiquent des quantités ou des estimations de quantité, il importe de reconnaître qu'il ne s'agit pas d'un niveau de transactions garanti. Chaque fournisseur approuvé devrait entrer, et demeurer, en contact avec les utilisateurs finals de l'offre à commandes en question afin de cerner les besoins de ceux-ci et de faire en sorte que les articles soient disponibles au besoin.

Les offres à commandes peuvent prendre différentes formes. Il peut s'agir d'une offre à commandes visant une seule source d'approvisionnement, soit un seul fournisseur mentionné à qui l'on s'adresse pour obtenir un bien ou un service en particulier, ou encore, d'une offre à commandes à plus d'une source d'approvisionnement, comptant quelques fournisseurs chez qui il est possible de se procurer tel bien ou service.

Le processus d'offres à commandes est avantageux pour les fournisseurs, car ceux-ci sont souvent exposés à un public beaucoup plus vaste que le ministère ayant besoin du bien visé, et ils ont souvent moins besoin de faire concurrence à d'autres fournisseurs, vu la durée de l'entente.



LE SAVIEZ-VOUS?

Dans certaines provinces, tous les ministères, organismes, agences, offices, conseils, comités et commissions, ainsi que les municipalités, établissements d'enseignement supérieur, conseils scolaires et régies de la santé utilisent des offres à commandes. Ce groupe est communément appelé le secteur MESSS.

Comment puis-je faire en sorte que ma soumission soit acceptée?

Lorsqu'ils répondent à une demande de soumission, qu'il s'agisse d'un appel d'offres, d'une demande de propositions ou d'une offre à commandes, il importe que les fournisseurs offrent une réponse de qualité. Celle-ci constitue la présentation de leur entreprise et reflète leur capacité de répondre aux besoins du demandeur et de satisfaire aux exigences de qualité du produit ou service requis.

Meilleures pratiques

- ▶ S'inscrire pour recevoir des avis d'appel d'offres.
- ▶ Examiner minutieusement les documents des appels d'offres.
- ▶ Lire attentivement les conditions et modalités de soumission. Le processus a été conçu pour être équitable, transparent, et ouvert à tous les fournisseurs, de sorte que toute soumission ne respectant pas l'ensemble des exigences pourrait être rejetée.
- ▶ Poser des questions! On encourage les fournisseurs à communiquer avec les acheteurs avant la date de clôture des soumissions pour obtenir réponse à toute question qu'ils pourraient avoir concernant la demande en question.
- ▶ Rester à l'affût de la publication d'addendas ou de modifications. Dans certaines provinces, il est possible de s'inscrire en vue d'être avisé des addendas ou des modifications liés à l'appel d'offres, alors que dans d'autres provinces, les fournisseurs doivent eux-mêmes surveiller le site de l'appel d'offres pour prendre connaissance des avis et mises à jour.
- ▶ Prendre note de la date et de l'heure de clôture ainsi que du lieu de remise des soumissions, car les propositions déposées en retard risquent d'être rejetées.
- ▶ S'assurer que la soumission est dûment signée et que le numéro de l'appel d'offres et la date y figurent bien.



LE SAVIEZ-VOUS?

Les « Débriefages à l'intention des soumissionnaires » représentent une occasion importante d'accroître l'efficacité de l'ensemble des fournisseurs. Ceux-ci peuvent y découvrir le score qui a été attribué à leur proposition ou obtenir des conseils sur la façon d'améliorer leurs futures soumissions. Les débriefages ont pour but de créer une expérience positive et constructive visant à gagner la confiance des fournisseurs, tout en contribuant à améliorer les futures propositions et à les rendre encore plus concurrentielles.

A woman with blonde hair tied back, wearing safety glasses and a dark jacket, is leaning over a large industrial machine in a factory. She appears to be inspecting or working with a tray of small, shiny components. The background shows a complex industrial environment with various pipes, structures, and lighting.

J'ai déposé ma soumission. Quelle est la prochaine étape?

La prochaine étape appartient au gouvernement. Celui-ci doit évaluer les soumissions des fournisseurs. Les « enveloppes » contenant les réponses aux appels d'offres (ou soumissions) sont ouvertes à l'endroit, à la date et à l'heure figurant sur le document d'appel d'offres ou la demande de propositions. Ensuite, le personnel de l'acheteur examine chaque soumission pour s'assurer qu'elle répond aux critères énumérés dans l'appel d'offres ou la demande de propositions. Chaque soumission est évaluée en fonction de l'ensemble des critères décrits dans la demande, y compris le coût des produits ou services requis.

Les résultats de l'adjudication sont publiés en ligne ou peuvent être confirmés en communiquant avec l'acheteur désigné dans le document de l'appel d'offres ou de la demande de propositions.

Comment puis-je faire connaître mon entreprise auprès des gouvernements du Canada atlantique?

Quelqu'un a déjà dit que dans une décision d'achat, c'est la relation humaine qui compte (People buy from people) et cet adage est vrai même dans un milieu gouvernemental. Certes, les achats sont régis par de nombreux textes de loi, mais à la base, on retrouve un besoin fondamental d'obtenir de la valeur compte tenu du budget établi. Un des aspects clés du travail d'acheteur gouvernemental consiste à faire en sorte que les biens et services répondent aux exigences du client, au prix le plus concurrentiel possible. Une partie de cette information est acquise à partir du processus formel d'appel d'offres, mais une partie encore plus importante provient des discussions tenues avec les fournisseurs. Lorsqu'on a un bien ou un service de valeur à offrir à un client du secteur privé, on n'hésite pas à communiquer avec lui pour lui fournir des détails. La même approche peut et devrait être utilisée avec les clients gouvernementaux.

Communiquer avec les acheteurs gouvernementaux

Communiquez avec les acheteurs ministériels susceptibles d'avoir besoin de vos produits ou services. Vous trouverez ci-dessous des liens vous mettant en communication avec les personnes-ressources actuelles des services d'achat au sein de chaque province :

[Répertoire des responsables des marchés publics de Terre-Neuve-et-Labrador](#)

[Répertoire des personnes-ressources des services d'achat du secteur public de la Nouvelle-Écosse](#)

[Réseau de possibilités d'affaires du Nouveau-Brunswick](#)

[Coordonnées des acheteurs du ministère des Transports et de l'Infrastructure du Nouveau-Brunswick](#)

Île-du-Prince-Édouard

Courriel : procurementservices@gov.pe.ca



FAIRE PROSPÉRER SON ENTREPRISE

Même si le présent guide vous fournit un bon aperçu du processus de marchés publics dans la région de l'Atlantique, chaque province vous offre une foule de renseignements pour vous aider à faire prospérer votre entreprise et à explorer de nouveaux marchés.

[NOUVEAU-BRUNSWICK](#)

[TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR](#)

[NOUVELLE-ÉCOSSE](#)

[ÎLE-DU-PRINCE-ÉDOUARD](#)

Foire aux questions

Y a-t-il des frais pour visualiser et télécharger les appels d'offres des sites Web d'achats gouvernementaux?

Toute entreprise désireuse de télécharger une trousse de soumission à la suite d'un appel d'offres ou d'une demande de propositions publiés sur un site Web d'achat d'un gouvernement d'une province de l'Atlantique, peut le faire sans frais. Dans certains cas, un avis de soumission pourrait être publié et des frais pourraient être imposés pour obtenir les documents liés à la soumission. Cela est souvent le cas pour les projets de construction qui incluent des plans ou des dessins.

Comment puis-je savoir si un changement (addenda ou modification) a été apporté à un appel d'offres?

Certains gouvernements envoient des avis automatiques aux fournisseurs éventuels; cependant, dans certains cas, il incombe aux fournisseurs de visiter le site des appels d'offres pour surveiller la publication d'addendas ou de modifications.

Comment puis-je savoir pourquoi mon offre a été rejetée?

Les acheteurs gouvernementaux encouragent les soumissionnaires à communiquer avec eux pour connaître les raisons ayant mené au rejet de leur proposition. Dans le cadre d'un processus appelé « Débriefages à l'intention des soumissionnaires », les acheteurs peuvent souvent offrir de l'information et des conseils aux fournisseurs pour que ceux-ci puissent augmenter leurs chances de succès à l'occasion d'une prochaine soumission.

Les gouvernements combinent-ils leurs achats?

Oui, les gouvernements combinent parfois leurs achats pour réaliser des économies sur des articles courants dont ils ont besoin, comme des fournitures de bureau ou d'entretien, des services financiers ou de sécurité, des autobus scolaires ou des ordinateurs. On parle alors d'« achats collectifs ». Outre les économies qu'il représente pour les gouvernements, ce type d'achat donne aux fournisseurs l'occasion d'élargir leur marché en dehors de leur province de résidence, de se joindre à d'autres fournisseurs dans le cadre d'une entente de coentreprise et de rehausser leur capacité actuelle.



VOUS DÉSIREZ EN SAVOIR PLUS?

Les gouvernements de la Nouvelle-Écosse, du Nouveau-Brunswick, de l'Île-du-Prince-Édouard et de Terre-Neuve-et-Labrador, ainsi que le gouvernement du Canada, organisent des séances d'information dans la région en vue de rehausser l'aptitude des fournisseurs à traiter avec les gouvernements. Ces séances donnent des renseignements sur le processus des marchés publics, les types de biens et services recherchés, y compris les services et matériaux de construction, ainsi que sur les projets à venir.

ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LE GOUVERNEMENT DU CANADA DANS LA RÉGION DE L'ATLANTIQUE

ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LE GOUVERNEMENT DE TERRE-NEUVE-ET-LABRADOR

ÉVÉNEMENTS ORGANISÉS PAR LE GOUVERNEMENT DE LA NOUVELLE-ÉCOSSE



Le gouvernement du Canada

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) est le principal acheteur de biens et services (y compris les services et matériaux de construction) pour le gouvernement du Canada. Ce ministère achète pour plus de 17 milliards de dollars par année en biens et services au nom d'un grand nombre de ministères et organismes fédéraux.

Par où faut-il commencer?

Le site www.achatsetventes.gc.ca constitue le meilleur endroit pour obtenir de l'information sur la façon d'accéder aux occasions d'affaires avec le gouvernement fédéral. Il représente une importante source de renseignements détaillés, destiné aux propriétaires d'entreprise désireux de promouvoir leur offre de produits ou services auprès du gouvernement fédéral. Un bon point de départ consisterait à commencer par faire enregistrer votre entreprise. Le système Données d'inscription des fournisseurs (DIF) est une base de données portant sur les entreprises enregistrées qui s'intéressent à vendre des biens ou des services au gouvernement fédéral. En y enregistrant votre entreprise, vous la faites connaître et vous faites connaître ses capacités d'approvisionnement à un grand nombre de ministères et d'organismes fédéraux, lesquels peuvent se servir du système pour repérer des sources d'approvisionnement des biens ou services qu'ils désirent se procurer.

Où puis-je voir les appels d'offres du gouvernement fédéral?

Bon nombre des occasions d'affaires d'une valeur de plus de 25 000 \$ avec le gouvernement fédéral sont publiées sur le site Web du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG), soit <https://achatsetventes.gc.ca/donnees-sur-l-approvisionnement/appels-d-offres>. Il n'y a aucuns frais à payer pour accéder à ce site.

Comment puis-je me voir attribuer des contrats d'une valeur de moins de 25 000 \$?

Lorsque la valeur du contrat est inférieure à 25 000 \$, les acheteurs peuvent communiquer directement avec les fournisseurs. De nombreux ministères ont leurs propres processus et il faut communiquer avec eux pour obtenir de plus amples renseignements.

Comment puis-je promouvoir mon entreprise auprès de ces acheteurs?

Communiquez avec le personnel des organismes, directions générales ou divisions des ministères qui ont besoin de vos biens ou services. Vous trouverez une liste des contacts pour les fournisseurs à l'adresse suivante : <https://achatsetventes.gc.ca/pour-les-entreprises/contacts>.

Communiquer avec le bureau régional de l'Atlantique

Téléphone : 902-426-5677

Télécopieur : 902-426-7969

Courriel : osme-bpme-atl@tpsgc-pwgsc.gc.ca

Coordonnées

▶ Nouveau-Brunswick

Direction centrale des achats

Place Marysville, pièce 205, 20, rue McGloin
Fredericton (N.-B.) E3B 5H6

Tél. : 1-800-561-1422 au Canada
Tél. : 1-506-444-5636
Télec. : 506-444-4200
Courriel : nbon@gnb.ca



▶ Terre-Neuve-et-Labrador

Agence des achats gouvernementaux

30, chemin Strawberry Marsh
St. John's (T.-N.-et-L.) A1B 4R4

Tél. : 709-729-3348
Télec. : 709-729-5817
Courriel : tenders@gov.nl.ca



▶ Nouvelle-Écosse

Services d'approvisionnement

6176, rue Young, bureau 200
Halifax (N.-É.) B3K 2A6

Tél. : 902-424-3333
Télec. : 902-424-0622
Sans frais: 1-866-399-3377
Courriel : ptenders@gov.ns.ca



▶ Île-du-Prince-Édouard

Immeuble Shaw, 2e étage, bureau 27
95, rue Rochford
Charlottetown (Î.-P.-É.)

Tél. : 902-368-4040
Télec. : 902-368-5171
Courriel : procurementservices@gov.pe.ca



À propos du Guide

Publié par le Conseil des premiers ministres de l'Atlantique, le présent guide a été rédigé en collaboration avec l'équipe de développement du réseau des fournisseurs de l'Atlantique. Même si l'on s'est efforcé, dans le cadre de sa rédaction, d'assurer l'exactitude de son contenu, ni le Conseil des premiers ministres de l'Atlantique, ni l'équipe de développement du réseau des fournisseurs de l'Atlantique, aucun des gouvernements du Nouveau-Brunswick, de Terre-Neuve-et-Labrador, de la Nouvelle-Écosse et de l'Île-du-Prince-Édouard, ni le gouvernement du Canada, ni ses mandataires ne peuvent être tenus responsables de toute perte, sous quelque forme que ce soit, résultant de l'utilisation de son contenu.

Pour de plus amples renseignements sur l'équipe de développement du réseau des fournisseurs de l'Atlantique, veuillez visiter le site www.atlanticsuppliers.ca.



