



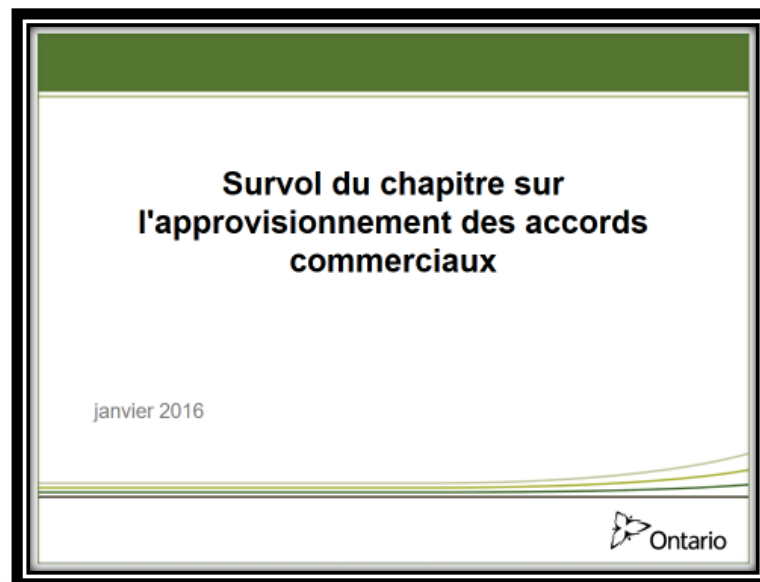
Obligations des organisations du secteur public à l'égard des accords commerciaux

10 août 2017

Mise à jour des valeurs de seuil : 29 septembre 2017 (diapo 8)

Objectif

- ✓ Vous aider à mieux remplir vos obligations d'approvisionnement à l'égard des accords commerciaux.
- ✓ C'est la deuxième séance d'information d'une série prévue sur les accords commerciaux. La première a eu lieu au cours de l'hiver 2015-2016.



Programme

- Contexte – Accords commerciaux
- Pratiques d'approvisionnement
- Préparation de rapports
- Méthodes d'approvisionnement
- Différends liés à une soumission
- Mesures à prendre – les nôtres et les vôtres
- Ressources

Contexte

Contexte : Importance des accords commerciaux

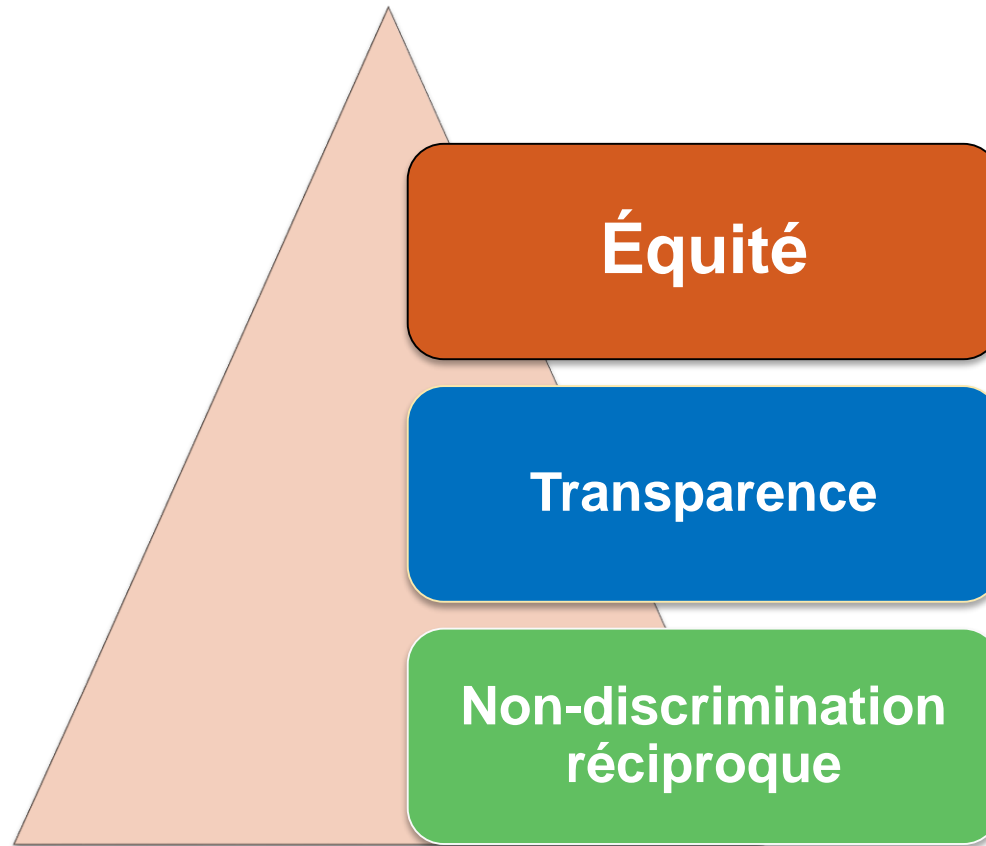
Les accords commerciaux appuient l'échange de biens et services entre l'Ontario et d'autres pays et provinces.



- Les accords commerciaux :
 - éliminent ou réduisent les tarifs et autres obstacles au commerce qui empêchent que les biens et services d'une sphère de compétence soient vendus dans une autre;
 - peuvent améliorer la croissance économique et permettre l'accès à d'autres marchés pour nous rendre plus concurrentiels;
 - peuvent être négociés avec d'autres pays et entre les provinces canadiennes.

Contexte : Principes des accords commerciaux

Les accords commerciaux et les pratiques d'approvisionnement sont fondés sur les principes fondamentaux suivants :



Engagements commerciaux de l'Ontario

L'Ontario est partie prenante à deux accords commerciaux nationaux :

- **L'Accord de libre-échange canadien (ALEC)** est un accord commercial pancanadien qui a remplacé l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). Il est entré en vigueur le **1^{er} juillet 2017**.
- **L'Accord de commerce et de coopération Québec-Ontario (ACCQO)** est une entente bilatérale globale avec la province du Québec (qui cadre avec l'ALEC).

L'Ontario est également soumis à des accords commerciaux internationaux :

- **L'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Europe (UE)** qui est en cours de ratification au Canada, dont on prévoit l'entrée en vigueur le **21 septembre 2017**.
- **L'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC)** (réservé aux ministères et à certains organismes gouvernementaux).

ALEC et AECG – Seuils

(à compter du 21 septembre 2017)

	Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes gouvernementaux	Entités provinciales de nature commerciale ou industrielle*	Municipalités, conseils scolaires, réseaux publics de l'éducation, de la santé et des services sociaux
ALEC	Biens	25 000 \$	500 000 \$	100 000 \$
	Services	100 000 \$	500 000 \$	100 000 \$
	Construction	100 000 \$	5 000 000 \$	250 000 \$
AECG	Biens	340 600 \$	604 700 \$	340 600 \$
	Services	340 600 \$	604 700 \$	340 600 \$
	Construction	8 500 000 \$	8 500 000 \$	8 500 000 \$

*Comme l'OLG, la LCBO, la CSPAAT

Remarque : Seuil de l'AECG exprimé en devise internationale dans l'accord et converti tous les 2 ans. Les valeurs de seuil ci-dessus de l'AECG sont en vigueur jusqu'au 31 décembre 2017. Relativement aux organismes du secteur public couverts dont les principaux services comprennent les chemins de fer, les ports, les aéroports, l'eau potable, les eaux usées, le transport ou la distribution d'électricité ou les réseaux de gaz ou de chaleur, les valeurs de seuil monétaires de l'AECG sont de 681 300 \$ pour les marchandises et les services et de 8 500 000 \$ pour la construction. On trouvera des précisions à la section B de l'annexe 19-3 de l'AECG.

Les seuils de l'ALEC seront ajustés à l'inflation tous les 2 ans.

Contexte : ALEC et AECG



- S'applique aux municipalités, à de nombreuses organisations du secteur parapublic (y compris conseils scolaires et réseaux publics de l'éducation, de la santé et des services sociaux), aux ministères et organismes gouvernementaux de l'Ontario.

Comparaison entre l'ALEC et l'ACI

Exemples de changements :

- Les seuils seront ajustés tous les deux ans en tenant compte de l'inflation.
- Couvrira presque tous les secteurs économiques (l'ACI ne visait que 11 secteurs ou industries), notamment les biens et services comme ceux des industries en évolution constante (par exemple, nouvelle technologie verte).
- Les obligations sont maintenant énoncées dans le chapitre sur l'approvisionnement (dans l'ACI, certaines informations se trouvaient dans les annexes).
- S'harmonise avec les règles d'approvisionnement des accords commerciaux internationaux.
- Utilise une approche de « liste négative » – tous les secteurs et organismes publics sont couverts à moins d'être expressément exclus.

Obligations principales : Ce que vous devez savoir

Engagements d'approvisionnement

Les entités couvertes sont responsables de veiller à être conformes aux exigences d'approvisionnement des accords commerciaux.

- Les secteurs clés des engagements commerciaux de l'Ontario en matière d'approvisionnement comprennent :



1. Information et préparation de rapports – adoption de nouvelles règles, normes et procédures pour garantir la transparence des approvisionnements et mise en œuvre au moyen d'un point d'accès unique pour l'ensemble du Canada.



2. Pratiques d'approvisionnement – règles et procédures révisées ou améliorées à l'égard du critère d'évaluation, des séances d'information et de la durée de l'affichage des soumissions.



3. Règlement des différends liés à une soumission – élaborer une procédure administrative opportune et impartiale pour que les fournisseurs puissent contester le processus de passation de marché d'une entité visée.

Renseignements et préparation des rapports

Renseignements et préparation des rapports (1)

- Votre obligation : **Recueillir et faire rapport annuellement du nombre et de la valeur agrégée des contrats conclus pour des biens, des services et des services de construction par marchés concurrentiels et non concurrentiels qui sont couverts par l'ALEC et l'AECG.**
- Notre recommandation : Passez en revue vos systèmes, outils et processus, et assurez-vous de saisir les renseignements nécessaires à partir du 1^{er} janvier 2017.

Sondage 2016 :

De 45 % à 65 % des organisations sondées font un suivi de la valeur des approvisionnements, du nombre de contrats, des types d'approvisionnement et du nombre de marchés non concurrentiels.

Pratiques d'approvisionnement

Méthodes d'approvisionnement

- Les accords commerciaux ont recours à un processus de passation de marché concurrentiel ouvert lorsque l'acquisition de biens et services dépasse les seuils pécuniaires.
- Les approvisionnements sur invitation et non concurrentiels (décrits comme « appels d'offres limités ») sont envisageables dans certaines circonstances :
 - Les critères varient selon les accords – par exemple, l'ALEC les permet en cas d'approvisionnement auprès de témoins experts, d'entreprises sociales ou des Autochtones, mais l'AECG ne les permet pas.
 - Les approvisionnements de cette nature doivent être cohérents avec les politiques internes de l'organisation et être fondés sur une analyse de cas rigoureuse (sinon ils risquent un différend lié à une soumission).

Affichage des appels d'offres

En vertu de l'ALEC

- Aucun délai minimum exigé, mais **les appels d'offres doivent être affichés dans un délai raisonnable** pour permettre aux fournisseurs de préparer et d'envoyer leurs soumissions.
- Les délais d'affichage doivent être conformes aux politiques internes.

En vertu de l'AECG

- **Les appels d'offres ouverts doivent être affichés pendant au moins 40 jours civils** (notez que cela diffère de la Directive en matière d'approvisionnement dans le secteur parapublic).
- Dans des cas particuliers, le délai d'affichage peut être réduit :
- De 5 jours si les soumissions sont affichées électroniquement;
- De 5 jours si les soumissions sont reçues électroniquement;
- De 5 jours si les soumissions sont envoyées par la poste au même moment que l'avis de marché,
- À 10 jours si un avis de marché prévu a été préalablement publié (il y a des exigences précises pour appliquer cela correctement).
- Pour connaître les durées d'affichage **d'autres types d'occasions d'approvisionnement**, veuillez consulter l'article 19-10 de l'AECG.

Avis d'adjudication

Votre obligation : publier l'avis d'adjudication **dans les 72 jours civils** de l'adjudication.

Notre recommandation : Comme vous le faites probablement déjà, avisez d'abord le fournisseur retenu, puis ceux qui n'ont pas été retenus, et affichez ensuite les renseignements concernant l'adjudication.

Sondage 2016 :

Plus de 50 % des organisations comme la vôtre affichent les renseignements sur l'adjudication par voie électronique, et 10 % se préparent à faire de même.

Séances d'information

Votre obligation : **Des séances d'information sont offertes à la demande du fournisseur.**

Exemples de renseignements à fournir : nom du fournisseur retenu, valeur de la soumission, motifs pour lesquels la soumission n'a pas été choisie.

Notre recommandation : passez en revue votre processus, consultez le *Bidder Debriefing Preparation Guide* (en anglais seulement) qui se trouve sur notre page de renseignements pour les acheteurs.

Sondage 2016 :

Près de 60 % des répondants ont un processus de séances d'information en place pour les fournisseurs non retenus.

Point d'accès unique

Le point d'accès unique sera un point d'accès électronique pour permettre aux fournisseurs de trouver les renseignements sur tous les appels d'offres canadiens applicables.

- Sera créé par le gouvernement fédéral dans les 5 ans de la mise en œuvre de l'AECG.
- Les organisations couvertes par l'AECG devront passer par le point d'accès unique pour les marchés publics.
- Le point d'accès unique peut avoir un lien qui mène à vos marchés publics dans votre système d'appels d'offres électronique actuel.
- Sera adapté pour que les parties couvertes par l'ALEC puissent l'utiliser.

Différends liés à une soumission

Processus de règlement de différends liés à une soumission (1)

- Votre obligation : Avoir un **processus indépendant et impartial pour permettre au fournisseur de déposer un recours** s'il estime que l'appel d'offres n'a pas respecté les règles de l'accord commercial. Un règlement doit être atteint dans les 90 jours (ou 135 jours dans des circonstances atténuantes).
- Mettre en œuvre des mesures transitoires rapides.
- Avoir recours à une mesure corrective ou à une indemnisation pour la perte ou les dommages subis qui est limitée aux coûts de préparation de la soumission ou du différend, ou aux deux.
- Les différends liés à une soumission se produisent entre les fournisseurs et le service d'approvisionnement. Le processus peut régler d'éventuelles violations à l'accord commercial en matière d'approvisionnement.

Processus de règlement de différends liés à une soumission (2)

- Nos recommandations :
 - Lisez attentivement l'article 19.17 de l'AECG et l'article 518 de l'ALEC.
 - Demandez un avis juridique indépendant pour vous assurer que vous respectez les règles.

Sondage 2016 :

86 % des répondants disposent d'un processus pour traiter les plaintes relatives aux marchés publics.

Révision du processus de règlement de différends liés à une soumission de l'Ontario

- L'Ontario lancera un autre mode de prestation de services pour le règlement des différends liés aux marchés
 - Mise en œuvre prévue pour l'été 2018.
 - Utilisation de services de règlement des différends impartiaux, tiers.
 - Offert aux organismes provinciaux, aux organismes parapublics et aux municipalités.
 - Méthode de règlement de plaintes cohérente offerte aux fournisseurs et aux acheteurs.
 - Les coûts seront à la charge de la partie perdante.
- D'autres communications et webinaires seront offerts plus tard.

Sondage sur les futurs services de règlement de différends liés à une soumission

Dix conseils pratiques pour éviter un différend

1. Consacrez **suffisamment de temps** à l'étape de la planification de l'approvisionnement afin de vous assurer que vous avez tenu compte de tous les facteurs.

2. Demandez un **avis juridique**

3. Rédigez les caractéristiques fonctionnelles ou les exigences de rendement dans un langage clair et d'une façon impartiale.

4. Établissez provisoirement des critères d'évaluation cotés par points qui privilégient un examen cohérent et qui cadrent exactement avec la présentation de la portée, des exigences de rendement, des critères d'évaluation et du prix dans le formulaire.

5. Utilisez les **modèles de documents d'approvisionnement** qui cadrent avec la jurisprudence et les accords commerciaux actuels.

6. Donnez suffisamment de temps aux fournisseurs pour lire le document d'approvisionnement et poser des questions pendant la **période de questions et réponses**.

7. Limitez les **exigences obligatoires** à celles qui sont essentielles.

8. Sélectionnez des **experts du domaine pertinent ou technique** pour obtenir une évaluation rigoureuse des soumissions.

9. Effectuez l'évaluation de la manière décrite dans le document d'approvisionnement.

10. Pendant la séance d'information, donnez aux soumissionnaires les **raisons exactes** pourquoi leur soumission n'a pas été retenue.

Mesures à prendre – les nôtres et les vôtres

Les nôtres

- Mise en place d'une nouvelle entente de fournisseur attiré pour un processus de règlement de différends liés à une soumission de fournisseur.
- Préparation de la stratégie de présentation des rapports.
- Élaboration d'autres outils de soutien à la mise en œuvre pour vous aider à remplir vos obligations en matière d'approvisionnement (comme des bulletins de nouvelles).

Les vôtres

- Se renseigner sur les accords commerciaux en lisant les articles portant sur l'approvisionnement.
- Passer en revue vos politiques et pratiques.
- Réunir les données à fournir dans vos rapports.
- Examiner les ressources offertes.

Ressources

Page Web « Renseignements pour les acheteurs »

For Buyers

https://www.doingbusiness.mgs.gov.on.ca/mbs/psb/psb.nsf/English/forbuyers-login

- ▶ GreenFIT
- ▶ Procurement Policies & Trade Agreements
- ▶ Events & Seminars
- ▶ Frequently Asked Questions
- ▶ Vendor Reporting
- ▶ Related Procurement Links

Explore Government ▶

Contacts ▼

- ▶ Contact Supply Chain Ontario
- ▶ Telephone Directory
- ▶ ServiceOntario Locations
- ▶ MPPs

Trade Agreements

Trade agreements are important tools to encourage economic growth and job creation within Ontario as they help the province diversify, expand and strengthen its economic ties with other jurisdictions. The new [Canada-European Union \(EU\) Comprehensive Economic and Trade Agreement \(CETA\)](#) and the [Canadian Free Trade Agreement \(CFTA\)](#) will open markets and allow public sector organizations better access to skilled and qualified suppliers across the province.

Resources

Ontario has created newsletters, tools and templates to assist public sector organizations conduct their procurements, and align with trade agreement obligations.

Newsletters

- [Trade News – Procurement Chapter – Issue 01, May 2017](#) (PDF)
- [Trade News – Procurement Chapter – Issue 01, May 2017 – Frequently Asked Questions](#) (PDF)

Bid Dispute Resolution Guide (Coming Soon)

This guide is intended to provide public sector organizations with information on how on to create a bid dispute resolution process to meet their procurement obligations under CETA and CFTA. Vendors who are interested may refer to the webpage describing the [Government of Ontario's Bid Dispute Process](#).

Bidder Debriefing Preparation Guide

[Conflict of Interest Disclosure Template](#)

Windows taskbar: For Buy..., PLAI Re..., Inbox - ..., Lync, PowerP..., OSS Cli..., ENG US, 5:22 PM 06/29/2017

ALEC
AECG

Questions?

BPSSupplyChain@ontario.ca

