

STRATÉGIE CONTRACTUELLE – DES PISTES DE RÉFLEXION

phase
1

La stratégie contractuelle est établie en fonction du besoin de l'organisme municipal.

- Elle se choisit à partir d'informations que l'organisme municipal a retenues de ses expériences antérieures sur des projets similaires et à partir d'informations à jour provenant de fournisseurs potentiels.
- Identifier toutes ces informations avant de choisir sa stratégie contractuelle permet d'optimiser son appel d'offres ou encore de conclure efficacement son contrat de gré à gré, le cas échéant.
- Une méthode de travail est suggérée plus bas pour guider la réflexion préalable au choix de la stratégie contractuelle.

Stimuler la concurrence
et favoriser l'innovation

1. Définition du besoin selon la veille de marché et l'estimation des coûts

Lors de la définition du besoin, vous avez :

- déterminé les exigences obligatoires ainsi que celles souhaitables à inclure dans l'appel d'offres pour répondre à votre besoin (voir le [Formulaire pour la définition des besoins lors de la passation d'un contrat](#));
- recueilli l'information permettant de savoir si les fournisseurs sont capables ou non de répondre aux exigences du projet;
- estimé les coûts en fonction des exigences retenues.

2. Vérification des écarts entre ce qu'offre le marché et le besoin

Vous déterminez :

- les écarts de qualité entre les fournisseurs potentiels pouvant justifier l'utilisation de critères de qualité lors de l'appel d'offres;
- les écarts de coûts entre les fournisseurs potentiels justifiant l'utilisation de l'appel d'offres public ou sur invitation plutôt que le gré à gré lorsque possible;
- les écarts dans les délais d'exécution par les fournisseurs, si possible, pour justifier le temps de réalisation et le choix d'un critère lié au délai;
- le nombre de fournisseurs potentiels ayant démontré un intérêt, le cas échéant, afin de privilégier l'appel d'offres public ou sur invitation;
- les risques qu'impose la soumission en temps et en argent pour les fournisseurs, selon l'ampleur du projet, et justifiant, possiblement, l'utilisation d'un appel de préqualification avant de demander les soumissions complètes;
- les risques liés au projet (temps, argent, performance, etc.) de manière générale afin d'ajouter, au besoin, des exigences pour diminuer les risques potentiels;
- l'écart entre l'envergure du projet et la capacité des fournisseurs à le réaliser justifiant, possiblement, l'allotissement du contrat;
- tout autre ajustement à faire aux exigences du projet en fonction des informations obtenues sur le marché.

3. Utilisez les outils offerts pour peaufiner son besoin et ses exigences

Selon les résultats obtenus, vous pourriez :

- lancer un appel d'intérêt pour préciser des exigences techniques ou identifier des fournisseurs potentiels avant la rédaction finale de l'appel d'offres;
- procéder à l'homologation des produits afin d'obtenir un niveau de qualité selon une évaluation d'équivalence, avant le processus de mise en concurrence pour adjudger ensuite le contrat sur la base du plus bas soumissionnaire;
- préqualifier des fournisseurs pour obtenir un minimum de qualité, sans nécessairement avoir recours à l'appel d'offres qualitatif. Toutefois, une mise en concurrence devra suivre cette étape;
- opter pour un contrat offert par lots;
- sélectionner le mode de passation et le mode d'adjudication les plus appropriés pour répondre à vos besoins (voir les mentions à ce sujet au verso).

PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DES MODES DE PASSATION ET DES MODES D'ADJUDICATION DU MILIEU MUNICIPAL

phase
1

La stratégie contractuelle comprend, lorsque c'est possible, le choix du mode de passation et du mode d'adjudication du contrat. Outre ce qui est prévu par la loi, selon la nature et la valeur du contrat, plusieurs situations permettent à l'organisme municipal de choisir son mode de passation et d'adjudication.

Bien que les principales caractéristiques de ces modes soient énoncées dans ce document, plusieurs guides du Pôle d'expertise en gestion contractuelle vous permettront d'approfondir la question, dont le [Guide sur les modes d'adjudication de contrats par appel d'offres public](#) et le [Guide sur les modes de passation des contrats municipaux dont la dépense est inférieure au seuil obligeant à l'appel d'offres public](#).

Choisir le mode de passation et d'adjudication adéquat lorsque la situation le permet.

| Modes de passation | |
|---|---|
| Gré à gré lorsque possible | <ul style="list-style-type: none"> • donne la possibilité de négocier avec le ou les fournisseurs les conditions du contrat, dont le prix; • demande de favoriser la rotation des fournisseurs lors de la réalisation du prochain projet de même nature. |
| Appel d'offres sur invitation lorsque possible | <ul style="list-style-type: none"> • favorise la concurrence en mettant en compétition au moins deux fournisseurs. |
| Appel d'offres public | <ul style="list-style-type: none"> • est intéressant dans la mesure où l'on ne connaît pas nécessairement tous les fournisseurs potentiels pouvant soumissionner; • peut permettre à la Municipalité d'obtenir davantage de soumissions pour combler son besoin; • accorde, en bas du seuil d'appel d'offres public, la possibilité de déterminer le délai de publication dans le SEAO; • rend possible de décrire son besoin autrement qu'en termes de performance ou d'exigences fonctionnelles, si la valeur du contrat est sous le seuil d'appel d'offres public. |

| Modes d'adjudication – Estimation en haut* du seuil | |
|---|--|
| Plus bas soumissionnaire conforme | <ul style="list-style-type: none"> • utilise le prix comme seule variable à comparer entre les soumissionnaires; • n'exclut pas l'ajout, dans le document d'appel d'offres, d'une ou de plusieurs exigences strictes concernant la conformité du projet ou des soumissionnaires, lesquelles ne font pas l'objet d'une évaluation pondérée. |
| Qualité – Prix (une étape) | <ul style="list-style-type: none"> • offre plus de souplesse pour évaluer le poids des critères de qualité et le poids du prix; • propose aussi plus de souplesse quant au nombre de critères de qualité à considérer; • inclut le prix des soumissions parmi les autres critères à évaluer; • implique la participation d'un comité de sélection. |
| Qualité – Prix (deux étapes) | <ul style="list-style-type: none"> • accorde de l'importance à la qualité des soumissions, puis à leur prix; • exige l'atteinte d'une qualité minimale; • implique la participation d'un comité de sélection; • permet l'utilisation de critères éliminatoires; • ignore le prix des soumissions au moment de l'évaluation qualitative. |

*Applicable aussi sous le seuil d'appel d'offres public dans les conditions où le règlement de gestion contractuelle de l'organisme municipal ne prévoit pas d'autre mesure.