

0,7 UFC

Appels d'offres municipaux: les bonnes pratiques, les zones grises et les erreurs à éviter

Formatrice:



M^e Julie Perreault
Notaire et conseillère
juridique

Présentation de la formation

La multiplication des règles en matière d'appel d'offres municipal rend le travail quotidien d'un responsable de la gestion contractuelle de plus en plus ardu et soulève de nombreux questionnements, problèmes et défis, et ce, de l'étape de la rédaction jusqu'à l'octroi du contrat. Cette formation vise à mieux outiller les municipalités quant aux bonnes pratiques à adopter lors d'un appel d'offres, à cibler les zones grises et les erreurs à éviter lors du processus menant à l'adjudication d'un contrat. Il s'agit d'une formation pratique offrant des exemples de cas concrets, vécus par différents organismes municipaux, analysés d'un point de vue juridique à la lumière de la jurisprudence et des décisions de l'Autorité des marchés publics (AMP).

Objectifs généraux

À la fin de la formation, les participants seront en mesure de:

- Décrire le cadre juridique applicable aux organismes municipaux en matière de gestion contractuelle
- Prendre les meilleures décisions possibles pour leur organisation notamment lors des étapes de rédaction, de publication et d'adjudication des contrats.

Objectifs spécifiques et éléments de contenu

1. Simplifier la procédure d'appels d'offres dans les organismes municipaux
 - 1.1 L'appel d'offres: deux parties distinctes
 - 1.2 Quel modèle utiliser ?
 - 1.3 Le choix du mode sollicitation
 - 1.3.1 Un mode plus contraignant ou appel d'offres volontaire
 - 1.3.2 La demande de prix
2. Développer de meilleures pratiques en matière de gestion contractuelle
 - 2.1 Le système de pondération et d'évaluation des offres
 - 2.2 Les équipements requis pour l'exécution du contrat
 - 2.3 La période de validité des soumissions
 - 2.4 Les clauses de rejet automatique: un adoucissement s'impose
 - 2.5 Les modifications aux documents d'appel d'offres (addenda)

Objectifs spécifiques et éléments de contenu

3. Cibler les zones grises lors du processus menant à l'adjudication d'un contrat
 - 3.1 Les contrats mixtes
 - 3.2 Les spécifications techniques et le concept d'équivalence
 - 3.2.1 L'évaluation des équivalences
 - 3.2.2 Les demandes d'équivalence: avant ou après l'ouverture des soumissions?
 - 3.3 La publication dans un journal et dans le SEAO
 - 3.4 Le prix: unitaire et forfaitaire seulement
 - 3.4.1 Prix fixé à l'avance
 - 3.4.2 Provision pour frais dans le bordereau de soumission



0,7 UFC

Appels d'offres municipaux: les bonnes pratiques, les zones grises et les erreurs à éviter

Objectifs spécifiques et éléments de contenu

4. Identifier les situations présentant un risque pour l'organisme
 - 4.1 La rédaction par une firme externe
 - 4.2 Les étapes préalables
 - 4.2.1 La définition des besoins
 - 4.2.2 L'analyse du marché
 - 4.2.3 L'estimation des coûts
 - 4.3 Les conditions d'admissibilité
 - 4.4 Les contacts avec les soumissionnaires
 - 4.4.1 Doit-on éviter ou les encadrer ?
 - 4.4.2 La visite des lieux
 - 4.5 La division de contrat interdite
 - 4.6 L'exception du fournisseur unique et l'avis d'intention
 - 4.6.1 Les vérifications documentées et sérieuses
 - 4.6.2 L'avis d'intention

