

La trousse

élan

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement



Présenté par



Avec la participation financière de



Rédigé par

Ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie

Propulsé par



Contrats publics : sensibiliser et accompagner

GUIDE 1 - UN PREMIER PAS VERS LES CONTRATS PUBLICS

Ce guide vous offre une introduction aux marchés publics : leur structure, les implications pour votre entreprise et les occasions qu'ils représentent. Il constitue une première étape essentielle avant d'aborder le processus de soumission. Une fois les bases assimilées, le **Guide 2 – Accompagner le dépôt d'une soumission** vous accompagne dans la préparation et le dépôt de votre première soumission, en détaillant les étapes clés et les prérequis nécessaires.

1. CONTEXTE DE L'OUTIL

- Ce guide s'adresse plus particulièrement aux conseillers en développement économique qui ont à intervenir auprès de dirigeants de petites et moyennes entreprises.
- Dans ce guide de référence, vous trouverez les questions clés à poser aux entrepreneurs, dirigeants ou actionnaires pour les sensibiliser sur l'occasion d'affaires que sont les marchés publics.
- L'objectif est d'outiller des intervenants de première ligne sans toutefois en faire des experts.

Le but de ce guide est de permettre d'acquérir des connaissances sur les marchés publics; de développer l'expertise du conseiller au regard des différentes composantes des marchés publics et ainsi qu'il soit en mesure d'établir une démarche d'accompagnement d'une entreprise vers les marchés publics.

2. INTRODUCTION

Les marchés publics ont des besoins d'approvisionnement dans tous les secteurs de l'économie, aussi bien pour les biens que pour les services. Ils représentent chaque année plusieurs milliards de dollars en contrats. Les marchés publics sont composés de l'ensemble des contrats publics octroyés par l'État pour répondre à sa mission.

Le processus d'approvisionnement des marchés publics vise, notamment, la transparence et l'équité, ce qui amène une réglementation qui peut sembler complexe et tatillonne. Ces règles s'appliquent à tous : il est nécessaire pour le conseiller de se les approprier afin d'accompagner les entreprises vers ces nouveaux marchés.

3. QUESTIONS À POSER POUR DÉTERMINER SI L'ENTREPRISE A UN INTÉRÊT POUR DÉVELOPPER LES MARCHÉS PUBLICS

1. Votre entreprise a-t-elle des orientations stratégiques ou opérationnelles?

2. Avez-vous déjà songé à faire affaire avec le gouvernement et les municipalités?

3. Connaissez-vous les exigences préalables à soumissionner?

Votre entreprise doit satisfaire sept exigences avant de déposer une soumission sur un appel d'offres public. Trois de ces exigences sont obligatoires tandis que les quatre autres dépendent de la taille de l'entreprise ou du montant de la soumission.

4. Avez-vous déjà soumissionné?

5. Avez-vous déjà obtenu un contrat?

6. Avez-vous déjà obtenu un contrat sous les seuils : sur invitation ou de gré à gré?

Seuil d'appel d'offres : Montant minimal établi par des accords de libéralisation des marchés publics à partir duquel l'appel d'offres public devient obligatoire (sauf exception prévue par la Loi sur les contrats des organismes publics). Pour connaître les seuils, cliquez sur le lien suivant :

[Tableaux synthèses - Secrétariat du Conseil du trésor.](#)

4. QUESTIONS À POSER POUR DÉTERMINER SI L'ENTREPRISE EST PRÊTE À SOUMISSIONNER

7. Votre entreprise a-t-elle une vision stratégique relativement aux marchés publics?

Définir la place des marchés publics dans votre stratégie de commercialisation.

8. Le niveau d'expérience des ressources internes ou externes de votre entreprise est-il suffisant pour attaquer les marchés publics?

Les ressources d'expérience améliorent grandement les chances d'obtenir un contrat.

9. L'évaluation de la capacité de production de votre entreprise tient-elle compte de ses objectifs de vente et des exigences des marchés publics visés?

Évaluer l'effet des marchés publics sur la capacité de production de l'entreprise :

- Délais, desserte territoriale, capacité à livrer dans les temps;
- Répercussions sur la livraison et les clients actuels;
- Investissement en machinerie;
- Utilisation de sous-traitants;
- Modification de la chaîne d'approvisionnement.

10. La capacité de production des installations par principales gammes de produits ou de services est-elle suffisante?

Comparer les possibilités de vente aux marchés publics (en dollars) avec votre capacité de production (en unités).

- Si le but de l'entreprise est d'augmenter ses ventes alors que sa capacité de production est proche de 100 %, c'est un indice qu'il faudra accroître celle-ci pour obtenir de nouveaux contrats.

11. La capacité de production est-elle limitée par la main-d'œuvre ou les équipements disponibles?

La disponibilité de la main-d'œuvre, des équipements, la capacité d'investir ainsi que les capacités technologiques peuvent créer des barrières à l'augmentation de la production. Est-ce que l'entreprise peut s'appuyer sur des sous-traitants?

12. Votre entreprise a-t-elle défini précisément ses principaux défis ou enjeux par rapport aux marchés publics?

Enjeu : ce que l'on peut gagner ou perdre. Désigne notamment une préoccupation majeure ou un défi pour votre entreprise.

Que pouvez-vous gagner ou perdre en vous attaquant aux marchés publics?

13. Les prix de vente fixés pour chacun des produits de votre entreprise permettent-ils d'assurer sa rentabilité?

Disposez-vous d'un système de coût de revient ou d'une méthode interne pour déterminer vos prix? Êtes-vous en mesure d'ajuster vos prix selon les marchés visés?

14. Votre entreprise a-t-elle une marge de manœuvre financière nécessaire pour s'attaquer aux marchés publics?

Présenter une soumission ou obtenir un nouveau client peut nécessiter des investissements.

15. Votre entreprise peut-elle assumer des délais de paiement de 60 à 90 jours?

Pour certains contrats, les délais de paiement peuvent s'étirer, ce qui peut affecter les liquidités. L'attente de paiement peut être difficile et engager le fonds de roulement de l'entreprise.

16. Est-ce que votre entreprise répond aux exigences préalables?

- **Vérifier le Registre des entreprises non admissibles aux contrats publics (RENA)**
- **Obtenir un code d'accès clicSÉQUR** : Ce code vous sera utile tout au long de votre démarche pour obtenir un contrat public.
- **Obtenir une attestation de Revenu Québec** : L'attestation confirme qu'au moment de la demande, l'entreprise a produit les déclarations et les rapports exigés en vertu des lois fiscales québécoises et qu'elle n'a pas de compte en souffrance à l'égard du ministre du Revenu du Québec.
- **Obtenir une attestation de l'Office québécois de la langue française (OQLF)** : Aucun contrat public ne peut être accordé à une entreprise employant 25 personnes ou plus au Québec qui ne respecte pas les exigences du processus de francisation, ou qui est inscrite sur la liste des entreprises non conformes établie par l'Office.
- **Se conformer au programme d'accès à l'égalité** : Ce programme fait partie intégrante des règles gouvernementales relatives aux contrats et aux subventions. Un **formulaire obligatoire est à remplir par le soumissionnaire**, qu'il soit concerné ou non par le programme, et il doit être joint à la soumission lors de son dépôt.
- **Déclarer toute activité de lobbyisme** : La déclaration concernant les activités de lobbyisme est un **formulaire obligatoire à remplir par le soumissionnaire**, qu'il soit concerné ou non par des activités de lobbyisme relatives à un appel d'offres, et il doit être joint à la soumission lors de son dépôt.
- **Obtenir l'autorisation de contracter** : Toute entreprise qui souhaite conclure des contrats publics ou des sous-contrats publics doit, si le contrat comporte une dépense égale ou supérieure au montant déterminé par le gouvernement, faire une demande auprès de l'Autorité des marchés publics (AMP) afin d'obtenir une autorisation de contracter.

5. QUESTIONS À POSER POUR SENSIBILISER L'ENTREPRISE AUX OCCASIONS D'AFFAIRES DES MARCHÉS PUBLICS

Conseil d'expert:

L'exploitation stratégique des informations disponibles sur le site du Système électronique d'appel d'offres du gouvernement du Québec (SEAO), notamment en ce qui concerne les contrats octroyés par le passé, vous permettra :

1. de trouver des contrats qui ont été attribués dans votre secteur d'activité;
2. de connaître le ministère ou l'organisme avec lequel chaque contrat a été établi;
3. d'obtenir, pour les contrats conclus, certains renseignements, par exemple :
 - information sur l'avis (titre, date, etc.),
 - information sur l'organisme public,
 - noms des soumissionnaires,
 - montants soumis (selon le type d'appel d'offres),
 - montant du contrat;
4. de positionner l'offre de votre entreprise sur les marchés publics.

1. Est-ce que votre entreprise détient un compte SEAO?

Le service de base non payant est à considérer pour rechercher des occasions d'affaires sans commander régulièrement des appels d'offres et déposer des soumissions. Pour avoir accès aux alertes selon un profil de jumelage personnalisé l'abonnement payant est nécessaire.

2. Avez-vous bien rempli la section sur le Répertoire des fournisseurs?

Il est important de remplir toutes les sections du Répertoire des fournisseurs afin que votre entreprise apparaisse dans les recherches des donneurs d'ouvrage qui pourront vous inviter à soumissionner lorsque la valeur des contrats est inférieure aux seuils d'appel d'offres.

3. Avez-vous créé des profils de jumelage?

Il est important d'instaurer un processus de veille afin de repérer rapidement tout ce qui est publié concernant le secteur de l'entreprise, et ainsi ne pas manquer une occasion d'affaires.

Conseil d'expert:

L'entreprise obtiendra de meilleurs résultats dans ses recherches en créant plusieurs profils de jumelage contenant peu de critères chacun, plutôt qu'un seul profil de jumelage contenant tous vos critères. Pour qu'un avis soit reçu, il doit répondre à TOUS les critères indiqués dans un profil de jumelage.

Par exemple, si l'entreprise crée un profil de jumelage en inscrivant un mot-clé et en sélectionnant une classification, elle recevra uniquement les avis qui contiennent ce mot-clé ET qui appartiennent à la classification indiquée. Si un avis ne correspond pas à ces DEUX critères, il ne sera pas reçu.

6. CONCLUSION

En conclusion, nous vous encourageons à inviter les entreprises que vous accompagnez à consulter le [guide *Accéder aux marchés publics pour la première fois*](#), à s'inscrire à la formation suivie d'un atelier [Maîtriser les bases du dépôt d'une soumission et augmenter vos ventes à l'aide du SEAQ](#), ainsi qu'à visionner la série de capsules du ministère de l'Économie, de l'Innovation et de l'Énergie [Démystifier les contrats publics](#).

Ces ressources leur offriront des outils concrets pour mieux comprendre et naviguer dans l'univers des marchés publics.

La trousse

élian

Conseils d'experts pour
favoriser l'accompagnement

