

REPENTIGNY, VILLE HUMAINE, ACTIVE ET DYNAMIQUE

La Ville de demain

Une ville qui devra s'imposer comme un lieu de vie, d'innovation et de mouvement pour répondre aux défis de la ville durable, bénéfique pour ses habitants.

- ▶ Introduction : faire connaître notre Ville dynamique
- ▶ Préoccupations sociales, politiques, environnementales, économiques
- ▶ Projets à venir en 2014
- ▶ Données générales sur le nombre d'appels d'offres par division et volume d'achats
- ▶ Éléments de succès d'un partenariat d'affaires entre l'acheteur et le représentant
- ▶ Conclusion

PLAN DE PRÉSENTATION

- ▶ Repentigny a été fondée en 1670
- ▶ MRC de l'Assomption
- ▶ Fusion en 2002 avec Le Gardeur
- ▶ Près de 85 000 habitants
- ▶ 5^e ville en importance au sein de la Communauté métropolitaine de Montréal
- ▶ 12^e au Québec selon sa population

UNE VILLE À MATURITÉ



- ▶ Offrir une gamme complète et personnalisée de services municipaux de qualité optimale, répondant aux attentes et propice à l'épanouissement de nos citoyennes et citoyens, et ce, dans le respect de notre capacité financière.

NOTRE MISSION



- ▶ Rigueur
- ▶ Engagement
- ▶ Travail d'équipe
- ▶ Transparence
- ▶ Innovation
- ▶ Intégrité

NOS VALEURS



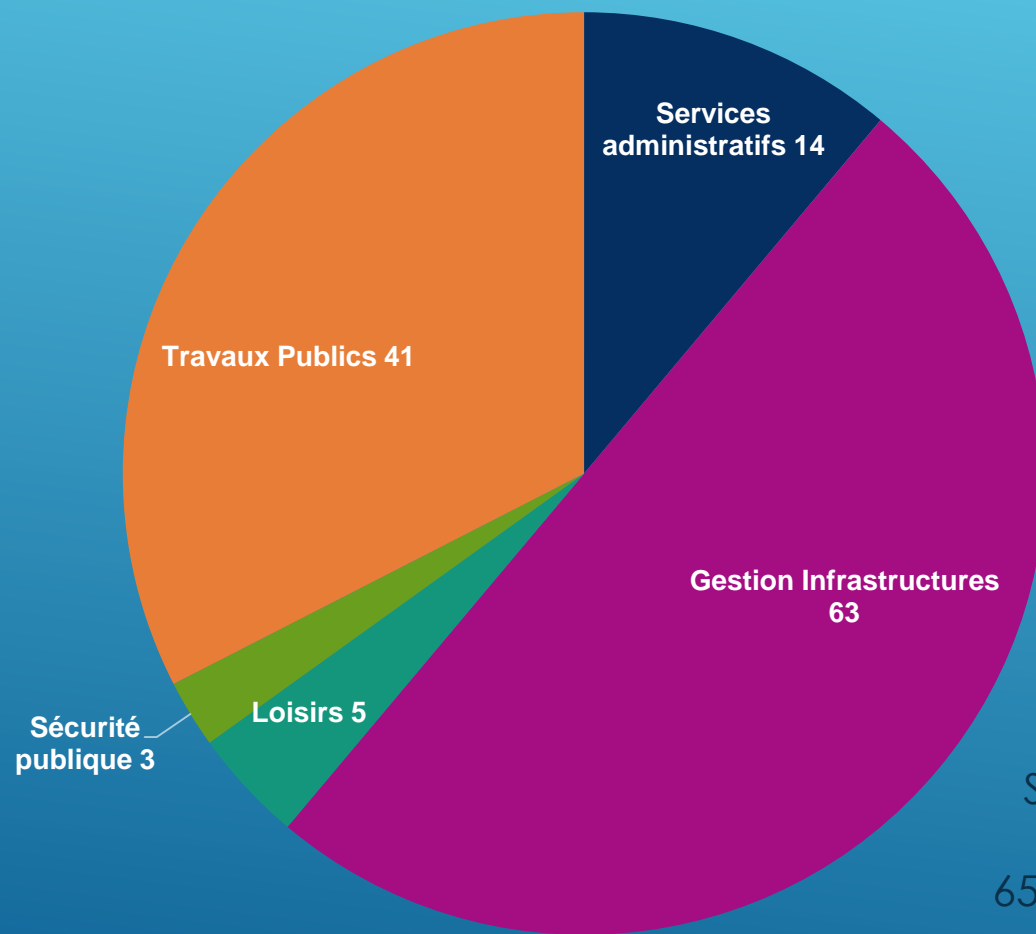
- ▶ Saturation de son territoire au plan du développement résidentiel, commercial et industriel
- ▶ Vieillesse de la population
- ▶ Augmentation importante du trafic de transit à travers Repentigny vers Montréal (développement Couronne Nord)
- ▶ Modernisation et ajouts d'infrastructures (63 projets en infrastructure en 2013)
- ▶ Favoriser de saines habitudes de vie auprès des citoyens

ENJEUX SOCIAUX, ENVIRONNEMENTAUX,
ÉCONOMIQUES ET POLITIQUES

- ▶ Développement de l'espace culturel dont le centre d'art et de création artistique, une salle de spectacle et des jardins thématiques
- ▶ Réfection de la rue Notre-Dame: portion ouest = voie réservée et continuer la réfection de la portion est
- ▶ Inauguration du Train de l'est et la gare de Repentigny
- ▶ 6 nouveaux terrains de tennis
- ▶ Amélioration continue de la chaussée, des trottoirs et des infrastructures d'aqueduc, d'égout partout sur le territoire
- ▶ Travaux d'amélioration sur trois ans pour la station de purification de l'eau, la station de traitement des eaux usées et les étangs aérés
- ▶ Finaliser le bouclage du réseau cyclable existant, de promenade et piétonnier

PROJETS À VENIR EN 2014

Nombre d'appels d'offres de la Ville de Repentigny



Selon le rapport financier 2013, le volume d'achats de biens et services est de 65 millions, dont 18 millions en achats locaux

RÔLE DE L'ACHETEUR

L'ACHETEUR : LA FENÊTRE DE L'ORGANISATION SUR L'EXTÉRIEUR

Partenaire avec l'ensemble des cadres et employés qui œuvrent au sein de la Ville

Au quotidien aide ses partenaires internes à rencontrer les objectifs organisationnels et à performer à travers les différentes acquisitions et la gestion des fournisseurs

Désire connaître les différentes sources d'approvisionnement pour innover, suivre les tendances selon les enjeux et demeurer dans le coup en étant fort en résolution de problèmes

Favorise la circulation du savoir afin d'améliorer la qualité des acquisitions et s'assure du respect du processus

Un représentant s'attend à:

- ▶ Être reçu rapidement par la division des approvisionnements afin de faire connaître son produit ou service par les requérants potentiels à l'interne
- ▶ Être invité à soumissionner que s'il a une chance raisonnable d'obtenir le contrat
- ▶ Ce que l'acheteur soumette des spécifications claires et impartiales
- ▶ Ce qu'il ne divulgue pas des renseignements confidentiels aux concurrents
- ▶ Ce qu'il lui explique clairement dans les documents d'appels d'offres le processus d'acquisition ainsi que les éléments contractuels qui auront cours tout au long de la durée du contrat accompagné d'un devis qui reflète le vrai besoin et la réalité de la situation
- ▶ Ce qu'il n'abuse pas des erreurs commises par le représentant
- ▶ Ce qu'il aide le représentant à résoudre tout problème et négocie rapidement une solution équitable en cas de litige

LES REPRÉSENTANTS UNE DES PLUS PRÉCIEUSES SOURCES
D'INFORMATION DISPONIBLES

Un acheteur s'attend à :

- ▶ Ce que l'entreprise se forme adéquatement sur le processus d'acquisition formel selon les lois en vigueur
- ▶ Ce qu'elle ait les mêmes préoccupations sociales, environnementales et politiques, qu'elle en fasse la démonstration et puisse accompagner la Ville dans le même sens
- ▶ Ce que ses représentants maîtrisent bien leurs dossiers et présentent avec honnêteté son produit ou service
- ▶ Une rétroaction cohérente et précise accompagnée d'un partage constructif de toutes informations jugées pertinentes tout au long du processus d'acquisition
- ▶ Payer le meilleur prix mais aussi il recherche la qualité, le service, la livraison rapide et le rendement
- ▶ Un engagement mutuel, gage de succès, afin de régler les différents problèmes qui peuvent survenir en cours de contrat et de respecter toutes les clauses contractuelles ou d'apporter les correctifs nécessaires
- ▶ Des attentes réalistes de part et d'autre

UN BON PARTENARIAT ENTRE LA VILLE ET SES FOURNISSEURS PEUT EXERCER UNE INFLUENCE STRATÉGIQUE SUR LA CAPACITÉ D'UNE VILLE À AMÉLIORER SANS CESSER LE NIVEAU DE SATISFACTION DE SES CITOYENS.

CONCLUSION