

Faire affaire auprès des municipalités du Québec



Présentation et déroulement

- Comment définir la bonne occasion d'affaires ?
- Ce que les entreprises nous en disent...
- Différentes approches de développement des affaires
- Cibler efficacement
- Tenter sa « chance »...
- Évaluation de l'occasion d'affaires

Définir la bonne occasion d'affaires:

L'acquisition gouvernementale une définition

**Toute transaction commerciale
entre un fournisseur privé
et un client public**

Dans le contexte

- Appels de propositions (lettre d'intérêt, lettre d'intention, lettre de qualification, entente-cadre, avis d'attribution, d'adjudication de contrats, ...)
- Appels de projets
-

Concrètement...

- Des traits communs avec provincial, fédéral...
 - Environnement réglementaire DÉFINI
 - Principes généraux communs
 - Transparence
 - Équité
 - Reddition de comptes
 - Jugement par les pairs, par des tiers...

Des lois

- C'est la **Loi sur les contrats des organismes publics (LCOP)**
- encadre les contrats des organismes publics visés à l'article 4 de celle-ci. Elle a également pour objet de déterminer certaines conditions des contrats qu'un organisme visé à l'article 7 de la LCOP peut conclure avec un contractant.

- **Loi sur les cités et villes**

- Cette loi oblige les municipalités à se doter d'une politique de gestion contractuelle applicable à tout contrat **ET À LA DIFFUSER**

- **Loi sur l'intégrité en matière de contrats publics (Loi 1, 2012)**

- Loi concernant la lutte contre la corruption

- Loi sur le bâtiment

- Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme

Modalités d'attribution: 2 grandes catégories

- **Appels publics:**

(définissons...)

– SEAO

- **Appels restreints**

(définissons...)

Cadre de gestion contractuelle

- fichiers de fournisseurs

Des façons de faire...

- **Publication sur Internet de la liste des contrats**
- Tout organisme municipal doit publier et tenir à jour, sur Internet, une liste des contrats qu'il conclut et qui comportent une dépense d'au moins 25 000 \$.

Des façons de faire...

*** la POLITIQUE DE GESTION CONTRACTUELLE

- Seuils
- mode d'approvisionnement
- nombre d' « invités »

*** Le fichier de fournisseurs

APPEL D'OFFRES / INVITATION À SOUMISSIONNER

– Qu'est-ce que l'appel d'offres ?

Demande pour trouver la « meilleure » proposition *en réponse au besoin exprimé*

L'avis d'appel d'offres

- Information sommaire sur l'appel d'offres (processus)
- Information sur le client / l'organisme public
- Conditions générales
- Description sommaire

Le cahier de charge

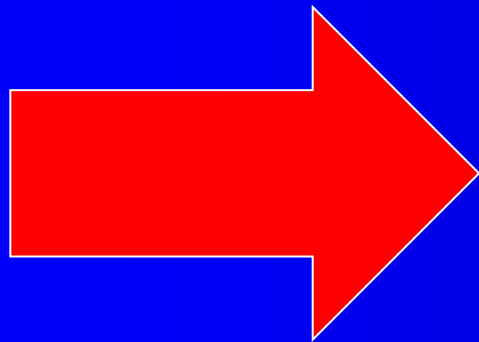
- Introduction
- Formulation du besoin
- Exigences administratives et légales
- Critères de présentation
- Critères d'évaluation
- annexes

Ce que nous en disent les entreprises...

- Budget
- Ressources disponibles
 - À l'étape de la préparation de la soumission
 - À l'étape de la livraison
- Le temps disponible pour répondre
- L'information disponible pour répondre

Les occasions sont là...

- ... mais il n'est pas possible de toutes les saisir !



mais...

Être stratégique,
ça veut dire quoi ?

● **ETRE STRATÉGIQUE...**

- Savoir trouver les occasions d'affaires
- Savoir qualifier les occasions d'affaires
- Développer des « réflexes » (chaîne de traitement à l'interne)
- Développer une banque de ressources internes / externes
- **Analyser la faisabilité de la réponse vs les chances de succès**

une *BONNE* occasion d'affaires...

- 1) nous pouvons la faire
- 2) nous avons les moyens de répondre
- 3) nous connaissons le client
- 4) nous avons déjà fait ça
- 5) ROI
- 6) nous pouvons gagner
- 7) nous avons les bonnes ressources
- 8) le temps est suffisant (soumission, livraison)

Rédiger une soumission efficace

- Le contenu de la proposition
- Les caractéristiques de la proposition
- Les techniques d'écriture
- L'organisation du document
- Les processus et stratégies de rédaction

Qu'est-ce qu'une proposition efficace ?

C'est celle qui fait remporter le contrat ...

Qui répond aux attentes du demandeur...

Qui correspond à ce que nous sommes

Et après...

- Évaluer sa proposition
- Un dernier doute...

Serge Fleury, M.Sc.



www.rfpalertservices.com

Courriel: sfleury@tec-centers.com

740, rue Saint-Maurice, bur.400

Montréal, QC H3C 1L5

Tél. 514-948-0488