

Initiative de développement des entreprises ontariennes – guide à l'intention des acheteurs

Rédaction : Ministère des Services au public et aux entreprises et de
l'Approvisionnement

Date de la version : Juillet 2024

Table des matières

1.	Objectif	6
2.	Champ d'application et portée.....	6
	Les exigences de l'IDEO s'appliquent à :	6
	Quel est le champ d'application?	7
3.	Définitions principales.....	8
4.	Approches et stratégies	8
	Processus d'approvisionnement par invitation à soumissionner.....	9
	Processus d'approvisionnement concurrentiel ouvert.....	9
	Processus d'approvisionnement non concurrentiel.....	10
5.	Approche 1 : Approvisionnement d'un montant INFÉRIEUR aux seuils établis dans les accords internationaux commerciaux	11
	Stratégie 1 : Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes.....	11
6.	Approche 2 : Approvisionnement d'un montant INFÉRIEUR aux seuils des accords commerciaux internationaux (et supérieur aux seuils des accords commerciaux nationaux)	15
	Stratégie 2 : Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes, dans la mesure du possible.	15
7.	Approche 3 : Approvisionnement d'un montant SUPÉRIEUR aux seuils établis dans les accords internationaux commerciaux	17

Stratégie 3 : Les entités gouvernementales doivent privilégier, dans la mesure du possible, les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.....	18
Stratégie 4 : Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement.....	19
Stratégie 5 : Inclure une obligation d'IRTB d'une valeur estimative de 50 millions de dollars dans un ou plusieurs secteurs précis	24
8. Exceptions commerciales et dispositions de non-application (processus d'approvisionnement non concurrentiel).....	24
Stratégie 6 : Tirer parti des possibilités de non-application ou d'appel d'offres limité prévues dans les accords commerciaux pour privilégier, dans la mesure du possible, une entreprise ontarienne.....	24
9. ANNEXES.....	28
Appendix A.1. Critères nationaux pondérés.....	28
Appendix A.2. Exemples de critères nationaux pondérés.....	30
Annexe B : Exemple d'application des critères nationaux pondérés dans les évaluations de l'approvisionnement.....	40
Annexe C : Liste des accords commerciaux et des pays membres.....	42
Annexe D : La stratégie de l'IDEO en un coup d'œil pour les acheteurs de la FPO46	
Annexe E : La stratégie de l'IDEO en un coup d'œil pour les acheteurs du secteur parapublic.....	47
Annexe F : seuils des accords commerciaux	49

AVERTISSEMENTS et AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ :

Ce document contient des suggestions de conditions contractuelles qui peuvent être utilisées dans les documents d'approvisionnement délivrés par l'Ontario. Les conditions finales utilisées dans tout document d'approvisionnement ou contrat peuvent différer. À ce titre, le présent document ne doit pas être interprété comme créant des droits ou des obligations juridiques applicables à l'Ontario ou à l'un de ses soumissionnaires ou entrepreneurs. En cas de doute, les seules conditions applicables sont celles qui se trouvent dans le document d'approvisionnement ou le contrat régissant expressément la transaction en cause.

Ces exemples sont fournis pour aider les utilisateurs à s'acquitter de leurs obligations dans le cadre de l'Initiative de centralisation des processus et de la chaîne d'approvisionnement, de l'Initiative de développement des entreprises ontariennes et des directives sur l'approvisionnement pour la fonction publique de l'Ontario (FPO) et pour le secteur parapublic.

Les utilisateurs doivent toujours consulter leurs conseillers juridiques et leurs conseillers en approvisionnement et en gestion opérationnelle sur la bonne utilisation de ce document et de son contenu. Les utilisateurs doivent également tenir compte de leurs obligations en vertu des directives sur l'approvisionnement applicables et suivre le processus d'approvisionnement approprié.

Il est fortement recommandé que tous les utilisateurs lisent et comprennent les stratégies d'approvisionnement de l'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) avant d'inclure l'information dans tout document d'approvisionnement ou accord juridique. Toutes les questions sur l'utilisation ou l'application des stratégies dans le contexte d'un contrat d'approvisionnement donné doivent être adressées aux conseillers du Ministère ou à doingbusiness@supplyontario.ca. La directive sur l'approvisionnement aura préséance en cas d'incohérence entre le contenu du présent guide et la directive.

1. Objectif

L'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) est un programme de transformation à l'échelle de la province mis au point par le gouvernement pour tirer parti du rôle que les contrats d'approvisionnement de la fonction publique peuvent jouer dans le développement économique. L'IDEO égalise les chances pour les entreprises ontariennes en réduisant les obstacles et en offrant aux un meilleur accès aux contrats d'approvisionnement. L'initiative fournit le soutien nécessaire aux entreprises ontariennes pour innover et éventuellement créer des emplois dans les collectivités locales. Aussi, pour renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement de l'Ontario afin de préparer la province à toute urgence future. L'IDEO est conçue pour permettre à la province de continuer à faire affaire avec ses partenaires d'approvisionnement; tout en répondant aux besoins de l'économie locale.

Ce guide vise à fournir des instructions utiles aux acheteurs sur la façon d'appliquer les stratégies de l'IDEO dans les décisions et les processus d'approvisionnement, conformément à la directive sur l'approvisionnement pour la fonction publique de l'Ontario (FPO) et à la directive sur l'approvisionnement pour le secteur parapublic. Les deux directives ont été mises à jour pour les adapter aux besoins des nouvelles stratégies.

Les étapes du processus d'approvisionnement restent inchangées tout en intégrant les exigences de l'IDEO. Les utilisateurs doivent continuer à utiliser les outils de base existants, les documents d'orientation et la directive sur l'approvisionnement applicable à leur situation pour s'orienter dans l'ensemble du processus d'approvisionnement.

2. Champ d'application et portée

LES EXIGENCES DE L'IDEO S'APPLIQUENT À :

Fonction publique de l'Ontario (FPO)

- Ministères

- Organismes provinciaux
- Ontario Power Generation
- Société indépendante d'exploitation du réseau d'électricité

Secteur parapublic

- Hôpitaux
- Conseils scolaires
- Collèges et universités
- Sociétés d'aide à l'enfance
- Services partagés et organisations d'achats groupés
- Organismes financés par l'État qui ont reçu des fonds publics de 10 millions de dollars ou plus au cours de l'exercice précédent du gouvernement de l'Ontario.

QUEL EST LE CHAMP D'APPLICATION?

L'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) s'applique à tous les biens et services (services de conseil et autres), sauf si le montant de la commande est inférieur à 121 200 dollars, auquel cas sont exclus :

- Approvisionnements d'urgence.
- Approvisionnements auprès de tout fournisseur attiré (deuxième étape).
- Biens ou services achetés pour la vente ou la revente commerciale ou pour leur utilisation dans la production d'un bien ou d'un service destiné à la vente ou à la revente commerciale.
- Services d'un avocat, d'un parajuriste ou d'un notaire.
- Services d'un témoin expert pour les besoins d'une procédure judiciaire ou juridique.
- Un bien ou un service qu'aucune entreprise de l'Ontario n'est en mesure de fournir.

3. Définitions principales

Remarque : En cas de conflit entre l'indicateur de croissance économique (annexe B) de la directive sur l'approvisionnement et la loi, c'est la loi qui prévaut.

« **Entreprise canadienne** » s'entend comme un fournisseur, un fabricant ou un distributeur de toute structure d'entreprise qui exerce ses activités de façon permanente au Canada. L'entreprise :

- i. soit a son siège social ou son établissement principal dans une province ou un territoire du Canada,
- ii. soit a au moins 250 employés à temps plein dans une province ou un territoire du Canada lors du processus d'approvisionnement applicable.

« **Entreprise ontarienne** » s'entend comme un fournisseur, un fabricant ou un distributeur de toute structure d'entreprise qui exerce ses activités de façon permanente en Ontario. L'entreprise :

- iii. soit a son siège social ou son établissement principal en Ontario,
- iv. soit a au moins 250 employés à temps plein en Ontario lors du processus d'approvisionnement applicable.

Remarque : Cette définition d'« entreprise ontarienne » est prescrite par le règlement d'application de la *Loi de 2022 sur l'initiative favorisant l'essor des entreprises ontariennes*.

4. Approches et stratégies

« **Soumissionnaire d'une collectivité publique ayant un accord commercial avec l'Ontario** » désigne un fournisseur d'un pays ou subdivision d'un pays ayant des obligations relatives aux marchés publics dans le cadre d'un accord commercial avec l'Ontario. Remarque : on trouvera la liste complète des collectivités publiques ayant des accords commerciaux avec l'Ontario dans ce guide de l'IDEO à titre de référence ([annexe C](#)).

Les tableaux ci-dessous présentent la stratégie de l'IDEO et la méthode d'approvisionnement à employer en fonction de la valeur du contrat.

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT PAR INVITATION À SOUMISSIONNER

Approche	Stratégie	Seuil ¹
En dessous des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes.	FPO Biens – < 30 300 \$ Services – < 121 200 \$ Secteur parapublic Biens et services – < 121 200 \$

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT CONCURRENTIEL OUVERT

Approche	Stratégie	Seuil
En dessous des seuils des accords commerciaux internationaux, mais au-dessus des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes.	FPO Biens et services – < 353 300 \$ Secteur parapublic Biens et services – > 121 200 \$
	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes et celles des partenaires commerciaux de l'Ontario.	FPO Biens et services – > 353 300 \$ Secteur parapublic Biens et services – > 353 300 \$

¹ Les seuils sont mis à jour deux fois par an pour tenir compte de l'inflation.

Au-dessus des seuils des accords internationaux	Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement.	FPO Biens et services – > 353 300 \$ Secteur parapublic Biens et services > 353 300 \$
	Pour les contrats d'approvisionnement d'une valeur estimative de 50 millions de dollars ou plus dans certains secteurs, il faut inclure une obligation de retombées industrielles, régionales et technologiques (les « IRTB ») pour les fournisseurs.	50 M\$ ou plus

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT NON CONCURRENTIEL

Approche	Stratégie	Seuil
Lorsque s'appliquent des dispositions de non-application ou d'appel d'offres limité	Tirer parti des possibilités de non-application ou d'appel d'offres limité prévues dans les accords commerciaux pour privilégier, dans la mesure du possible, une entreprise ontarienne.	FPO Voir la section sur les exceptions autorisées dans la directive sur l'approvisionnement pour la FPO. Secteur parapublic Voir l'accord commercial applicable.

5. Approche 1 : Approvisionnement d'un montant INFÉRIEUR aux seuils établis dans les accords internationaux commerciaux

STRATÉGIE 1 : LES ORGANISMES PUBLICS DOIVENT PRIVILÉGIER LES ENTREPRISES ONTARIENNES.

1. Quand l'utiliser

Lors d'un processus d'approvisionnement par appel d'offres sur invitation², lorsque la valeur est égale ou inférieure aux valeurs suivantes :

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	30 300 \$	121 200 \$
Services	121 200 \$	121 200 \$
Construction	121 200 \$	121 200 \$*

* Le montant de ce seuil est fondé sur l'ACCOQ (accord national) en vigueur en 2024.

2. Description de la stratégie

² Un appel d'offres sur invitation est réalisé en invitant à un minimum de trois (3) fournisseurs qualifiés à soumettre une proposition écrite en réponse aux besoins de l'acheteur public.

Dans la mesure du possible, l'acheteur doit privilégier les entreprises ontariennes par l'un des moyens suivants :

- limiter la participation à l'appel d'offres à une ou plusieurs entreprises ontariennes;
- appliquer un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises ontariennes qui participent à l'appel d'offres si l'admissibilité n'est pas limitée aux seules entreprises ontariennes.

Remarque : Pour les approvisionnements comprenant à la fois des biens et des services, si la valeur de la composante biens ou de la composante services dépasse le seuil, il n'y a pas d'obligation d'accorder la préférence aux entreprises ontariennes.

3. Application au processus d'approvisionnement

Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Mener une étude de marché et déterminer s'il existe des entreprises ontariennes (telles que définies à la [section 3](#)) qualifiées pour fournir les biens ou les services recherchés.
- Les acheteurs du secteur public peuvent consulter les bases de données disponibles sur les entreprises de l'Ontario, par exemple :
 - [Registre des entreprises de l'Ontario](#)
 - [Répertoire des entreprises autochtones](#) du Canada

Remarque : Ces bases de données ne contiennent pas la liste complète des entreprises de l'Ontario, mais elles constituent des points de départ pour aider l'acheteur à effectuer une étude de marché.

- Solliciter les approbations appropriées.

Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger le document d'approvisionnement qui est utilisé pour l'appel d'offres sur invitation.

- Le document d'approvisionnement doit clairement indiquer comment la préférence sera accordée aux entreprises ontariennes, soit :
 - en limitant l'invitation aux seules entreprises ontariennes;
 - en appliquant un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises ontariennes qui participent à l'appel d'offres. Dans le cadre d'un approvisionnement basé uniquement sur le prix, un avantage de 10 % pourrait être appliqué au prix de l'offre soumise par les entreprises ontariennes. Cette note est uniquement destinée à l'évaluation et le montant du contrat sera basé sur l'offre soumise par les fournisseurs.
- Envoyer les invitations conformément aux exigences des directives sur l'approvisionnement.

Étape 3. Évaluation des réponses

- Évaluer les soumissions en fonction des critères publiés.

Étape 4. Rédaction des contrats

- Attribuer le contrat
- Informer les fournisseurs

Étape 5. Gestion et clôture des contrats

- Aucun changement au processus actuel

4. Mise en pratique

Scénario 1

Trois entreprises sont invitées à soumettre une offre pour la fourniture de biens. Étant donné qu'un fournisseur de l'extérieur de la province a été invité à soumettre une offre, un avantage de 10 % est ajouté aux notes cumulatives de toutes les offres soumises par les entreprises de l'Ontario. Dans ces conditions, le fournisseur A obtient la note cumulative la plus élevée et se voit attribuer le contrat.

Nom du fournisseur	Satisfait à la définition d'une « entreprise ontarienne ».	Note attribuée	Note cumulative après application de l'avantage de points aux « entreprises ontariennes »
Fournisseur A : a son siège social à Midland, en Ontario	OUI	87 sur 100	95,7 sur 100
Fournisseur B : se situe hors de la province et n'est pas une « entreprise ontarienne » au sens de la définition.	NON	91 sur 100	Aucun changement
Fournisseur C : a son siège social à Toronto, en Ontario	OUI	75 sur 100	82,5 sur 100
Fournisseur D : a son siège social à Edmonton, en Alberta, mais compte au moins 250 employés à temps plein en Ontario au moment du processus d'approvisionnement applicable.	OUI	77 sur 100	84,7 sur 100

6. Approche 2 : Approvisionnement d'un montant **INFÉRIEUR** aux seuils des accords commerciaux internationaux (et supérieur aux seuils des accords commerciaux nationaux)

STRATÉGIE 2 : LES ORGANISMES PUBLICS DOIVENT PRIVILÉGIER LES ENTREPRISES CANADIENNES, DANS LA MESURE DU POSSIBLE.

5. Quand l'utiliser

Lors d'un processus d'approvisionnement par appel d'offres sur invitation³, lorsque la valeur est inférieure aux valeurs suivantes :

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	353 300 \$	353 300 \$
Services	353 300 \$	353 300 \$
Construction	8 800,00 \$	8 800,00 \$

6. Description de la stratégie

- Dans la mesure du possible, l'acheteur doit privilégier les entreprises canadiennes par l'un des moyens suivants :

³ Le processus d'approvisionnement est ouvert et concurrentiel s'il satisfait à la condition minimale de publier les documents d'approvisionnement au moyen d'un système électronique d'appel d'offres désigné (Portail des appels d'offres de l'Ontario, MERX, etc.).

- limiter la participation à l'appel d'offres à une ou plusieurs entreprises canadiennes;
- appliquer un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises canadiennes qui participent à l'appel d'offres.

Si l'acheteur souhaite inclure d'autres stratégies, il est libre de le faire.

7. Application au processus d'approvisionnement

Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Mener une étude de marché et déterminer s'il existe des entreprises canadiennes admissibles pour fournir les biens ou les services recherchés.
- Solliciter les approbations appropriées.

Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger le document d'approvisionnement (par exemple, la demande de soumissions).
- Le document d'approvisionnement doit clairement indiquer comment la préférence sera accordée aux entreprises canadiennes, soit :
 - en limitant l'invitation aux seules entreprises canadiennes;
 - en appliquant un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises canadiennes qui participent à l'appel d'offres.
- Publier l'appel d'offres sur le portail électronique d'appels d'offres de l'organisme.

Étape 3. Évaluation des réponses

- Évaluer les soumissions en fonction des critères publiés.

Étape 4. Rédaction des contrats

- Attribuer le contrat

- Informer les fournisseurs

Étape 5. Gestion et clôture des contrats

- Aucun changement au processus actuel

7. Approche 3 : Approvisionnement d'un montant SUPÉRIEUR aux seuils établis dans les accords internationaux commerciaux

Les acheteurs sont tenus d'utiliser une ou plusieurs des stratégies suivantes pour appliquer l'approche correspondant aux approvisionnements supérieurs aux seuils des accords commerciaux, dans la mesure du possible.

Pour être parfaitement clair, plusieurs stratégies peuvent être utilisées ensemble. Par exemple, la stratégie des critères nationaux pondérés peut être utilisée en limitant un appel d'offres aux partenaires commerciaux de l'Ontario.

1. Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises canadiennes et les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario,
2. Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement (p. ex., les fournisseurs doivent démontrer qu'ils respectent les normes de l'environnement et du travail de l'Ontario).
3. Pour les contrats d'approvisionnement d'une valeur estimée à 50 millions de dollars ou plus dans certains secteurs, il faut inclure une obligation de retombées industrielles, régionales et technologiques (les IRTB) pour les fournisseurs. Cette obligation exige des fournisseurs qui répondent à un appel d'offres d'un montant élevé qu'ils expliquent en détail comment leurs propositions apporteront des avantages économiques locaux à la province.

STRATÉGIE 3 : LES ENTITÉS GOUVERNEMENTALES DOIVENT PRIVILÉGIER, DANS LA MESURE DU POSSIBLE, LES ENTREPRISES DES PARTENAIRES COMMERCIAUX DE L'ONTARIO.

8. Quand l'utiliser

Pour les approvisionnements dont la valeur est égale ou supérieure aux seuils des accords commerciaux internationaux.

Description de la stratégie

Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises canadiennes et les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario (voir l'[annexe C](#) pour obtenir la liste des partenaires commerciaux de l'Ontario).

9. Application au processus d'approvisionnement

Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Réaliser une étude de marché
- Solliciter les approbations appropriées.

Étape 2. Approvisionnement

- Le document d'approvisionnement doit clairement indiquer comment la préférence sera accordée aux entreprises canadiennes et aux partenaires commerciaux de l'Ontario, soit :
 - en limitant l'admissibilité aux entreprises canadiennes et aux partenaires commerciaux de l'Ontario.
 - Par exemple : Le fournisseur provient-il d'une collectivité publique qui a conclu un accord commercial avec l'Ontario et/ou le Canada? Dans l'affirmative, préciser la collectivité publique concernée et le(s) accord(s) commercial(aux) correspondant(s).

- Publier l'appel d'offres sur le portail électronique d'appels d'offres de l'organisme.

Étape 3. Évaluation des réponses

- Confirmer que toute soumission comprend une attestation de l'entreprise indiquant qu'elle se trouve dans le ressort territorial d'un partenaire commercial de l'Ontario (voir l'annexe C) ou inclure une exigence d'admissibilité obligatoire. Si un fournisseur ne satisfait pas à l'exigence d'admissibilité obligatoire telle qu'elle est définie dans le document d'approvisionnement, aucune autre évaluation de la soumission de ce fournisseur ne peut avoir lieu.
- Évaluation des critères cotés

Étape 4. Rédaction des contrats

- Attribuer le contrat
- Informer les fournisseurs

Étape 5. Gestion et clôture des contrats

- Aucun changement au processus

STRATÉGIE 4 : APPLIQUER DES CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS DANS LES ÉVALUATIONS D'APPROVISIONNEMENT.

Description de la stratégie

- Cette approche exige des acheteurs du secteur public qu'ils prennent en considération les avantages du développement social et économique tout en tenant compte des obligations commerciales pertinentes et des risques commerciaux correspondants lors de l'approvisionnement en biens et en services.
- L'application de critères nationaux pondérés dans le processus d'évaluation a pour but de rendre le processus plus équitable pour les entreprises ontariennes,

et c'est pourquoi ils ne devraient être inclus que si une entreprise ontarienne est présente sur ce marché. Une attention particulière est accordée à des facteurs comme les responsabilités sociales et éthiques (p. ex., les normes en matière d'environnement, de travail, de sécurité et d'équité), qui pourraient ne pas être mises en œuvre dans d'autres collectivités publiques (voir les exemples dans le tableau ci-dessous).

Quand l'utiliser

- Les acheteurs du secteur public doivent réaliser une étude de marché pour déterminer s'il existe une entreprise ontarienne. Par exemple, procéder à une Demande d'information pour déterminer quels sont les fournisseurs présents sur le marché concerné. Se reporter aux outils de planification de l'approvisionnement disponibles sous la rubrique des outils et des modèles sur [l'intranet de la FPO](#).
- L'évaluation des critères nationaux pondérés s'inscrit dans un processus d'évaluation classique et peut être incluse dans l'évaluation des critères de notation. Il existe des variations dans le processus d'évaluation; voici un exemple d'un processus d'évaluation type en trois étapes :

Étape 1. Évaluation des exigences obligatoires selon un mode réussite/échec.

Étape 2. Évaluation des critères cotés, y compris les critères nationaux pondérés.

Étape 3. Évaluation du prix.

Exemples de critères nationaux pondérés :

Le tableau ci-dessous contient une liste d'exemples de divers types de critères nationaux pondérés et la description correspondante. Il ne s'agit pas d'une liste exhaustive et que l'acheteur peut définir d'autres critères qui conviennent à son approvisionnement.

Il est à noter que ce sont des catégories de critères nationaux pondérés qui ont pour but de servir de guide et ne sont pas destinés à être copiés mot pour mot. Chaque

approvisionnement étant unique, le critère national pondéré doit être pertinent et les acheteurs doivent élaborer les questions d'évaluation correspondantes.

Les critères nationaux pondérés sélectionnés doivent être clairement pertinents pour le secteur ou l'article faisant l'objet de l'appel d'offres, et la justification de leur incidence sur l'approvisionnement doit être facilement explicable.

Critères nationaux	Description
Sécurité de la chaîne d'approvisionnement	Sécurité de la chaîne d'approvisionnement, lorsqu'un retard dans la fourniture de biens ou de services aurait une incidence négative sur le gouvernement ou les Ontariens.
Réactivité de l'entreprise	Temps de réponse proposé, délai d'exécution ou résolution en personne sur place.
Coûts et émissions nets	L'impact environnemental associé au transport ou à la fourniture de biens ou de services, par exemple les émissions de CO ₂ .
Environnement et durabilité	Capacité à démontrer qu'ils respectent ou dépassent les lois environnementales de l'Ontario lorsque des biens ou des services sont produits.
Propriété intellectuelle	Création, utilisation ou commercialisation de propriété intellectuelle en Ontario, ou innovation et adoption de technologie.
Main-d'œuvre	Capacité à démontrer qu'ils respectent ou dépassent les lois du travail de l'Ontario lorsque des biens ou des services sont produits.
Avantage local*	Investissement en capital; utilisation de la chaîne d'approvisionnement locale (y compris les fournisseurs qui sont des PME); programmes de développement des compétences et de formation; innovation par la recherche et le développement; potentiel d'exportation basé en Ontario; potentiel de bénéficiaire aux entreprises de petites villes ou de régions rurales

Connaissances locales*	Connaissances et expérience en Ontario qui touchent directement des intervenants; création de connaissances et de savoir-faire en Ontario.
Usage de ressources ou matériaux locaux*	Utilisation de matières locales pour les biens ou les contenus; création potentielle d'emplois; développement des petites entreprises; revitalisation de la communauté.

* Lors de l'application des règles de pondération nationale suivantes, la pondération maximale ne doit pas dépasser 5 %.

Voir l'[annexe A](#) et l'[annexe B](#) pour obtenir plus de détails sur les critères nationaux pondérés et des exemples sur la façon et le moment d'appliquer chaque critère national pondéré.

Application au processus d'approvisionnement

Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Mener une étude de marché et déterminer s'il existe des entreprises ontariennes (telles que définies à la section 3) qualifiées pour fournir les biens ou les services recherchés.
- Rechercher et élaborer des critères nationaux pondérés qui soient appropriés et pertinents pour l'approvisionnement.
- Déterminer les critères nationaux pondérés pertinents pour l'approvisionnement en fonction des éléments suivants :
 - analyse du marché;
 - risque(s) déterminé(s);
 - importance relative de l'effet que le critère national aurait sur les exigences opérationnelles.
- Consulter le conseiller juridique de l'acheteur de la FPO sur l'évaluation des risques et la stratégie d'atténuation.

- Solliciter les approbations appropriées.

Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger le document d'approvisionnement (p. ex., demande de soumissions), y compris les critères nationaux pondérés appropriés à la phase technique du processus d'évaluation.
- Il est recommandé que la pondération cumulée des critères nationaux pondérés soit comprise entre 25 % et 45 % de la note d'évaluation totale.
- Publier l'appel d'offres sur le portail électronique d'appels d'offres de l'organisme.

Étape 3. Évaluation des réponses

- Évaluer les réponses selon le document d'approvisionnement.

Étape 4. Rédaction des contrats

- Attribuer le contrat
- Informer les fournisseurs

Étape 5. Gestion et clôture des contrats

- Aucun changement au processus

STRATÉGIE 5 : INCLURE UNE OBLIGATION D'IRTB D'UNE VALEUR ESTIMATIVE DE 50 MILLIONS DE DOLLARS DANS UN OU PLUSIEURS SECTEURS PRÉCIS

Quand l'utiliser

- Les retombées industrielles, régionales et technologiques (IRTB) s'appliquent à tous les approvisionnements d'une valeur égale ou supérieure à 50 millions de dollars, liés à **la construction, aux infrastructures, à l'environnement et aux technologies de l'information (T.I.)** et pour lesquels les accords commerciaux offrent une certaine souplesse.
- Pour tout approvisionnement d'une valeur égale ou supérieure à 50 millions de dollars et qui ne relève pas de l'un des secteurs ciblés ci-dessus, l'acheteur n'est pas tenu d'inclure cette exigence dans son appel d'offres.

10. Description de la stratégie

- La stratégie sur les retombées industrielles, régionales et technologiques (IRTB) est conçue pour accroître les avantages économiques locaux tirés des grands achats effectués par le secteur public de l'Ontario.

Remarque : Si l'acheteur intègre cette stratégie, il doit contacter ApprovisiOntario pour obtenir des conseils.

8. Exceptions commerciales et dispositions de non-application (processus d'approvisionnement non concurrentiel)

STRATÉGIE 6 : TIRER PARTI DES POSSIBILITÉS DE NON-APPLICATION OU D'APPEL D'OFFRES LIMITÉ PRÉVUES DANS LES ACCORDS COMMERCIAUX POUR PRIVILÉGIER, DANS LA MESURE DU POSSIBLE, UNE ENTREPRISE ONTARIENNE.

Quand l'utiliser :

- Dans la mesure du possible, utiliser les dispositions et les exceptions prévues dans les accords commerciaux applicables pour orienter les approvisionnements vers les entreprises ontariennes.
- Il existe certaines exceptions admissibles qui permettent aux entités gouvernementales, sous réserve de l'approbation de l'autorité compétente en matière d'approvisionnement, de recourir à un processus d'approvisionnement non concurrentiel.⁴
- Sous réserve des approbations appropriées de l'approvisionnement, les achats non concurrentiels de biens, de services de conseil et d'autres services ne sont autorisés que dans les circonstances suivantes :
 - a) Lorsqu'il existe une situation d'urgence imprévue et que les circonstances ne permettent pas d'acheter les biens, les services de conseil, les services ou les travaux en suivant un processus d'approvisionnement concurrentiel.
 - b) Lorsque des biens, des services de conseil ou autres concernant des faits de nature confidentielle ou privilégiée doivent être achetés et que la divulgation de ces faits dans le cadre d'un processus d'approvisionnement concurrentiel pourrait raisonnablement compromettre la confidentialité du gouvernement, causer des perturbations économiques ou être contraire à l'intérêt public.
 - c) Lorsqu'une procédure de mise en concurrence risque d'entraver la capacité du gouvernement à maintenir la sécurité ou l'ordre ou à protéger la vie ou la santé des personnes, des animaux ou des plantes
 - d) Lorsqu'aucune offre qualifiée n'a été soumise en réponse à un appel d'offres concurrentiel.
- d) Lorsque l'approvisionnement est destiné à soutenir les peuples autochtones.

⁴ Un approvisionnement non concurrentiel est un achat d'un fournisseur unique ou d'une seule source. Tout approvisionnement non concurrentiel est conditionné aux approbations appropriées.

- e) Lorsque l'approvisionnement se fait auprès d'un organisme public.
- f) Lorsqu'un seul fournisseur est en mesure de répondre aux exigences d'un approvisionnement dans les circonstances suivantes :
 - i. Pour assurer la compatibilité avec les produits et services existants. La compatibilité avec des produits ou services existants peut ne pas être autorisée si la raison de la compatibilité est le résultat d'un ou de plusieurs approvisionnements antérieurs non concurrentiels.
 - ii. Pour reconnaître les droits exclusifs, tels que les licences exclusives, les droits d'auteur et les droits de brevet, ou entretenir des produits spécialisés qui doivent être entretenus par le fabricant ou ses représentants.
 - iii. Pour l'approvisionnement en biens et services dont l'offre est contrôlée par un fournisseur disposant d'un monopole légal.
- Les circonstances supplémentaires suivantes dans lesquelles les achats non concurrentiels sont autorisés ne s'appliquent qu'aux biens et aux services autres que les services de conseil, sous réserve des approbations appropriées en matière d'approvisionnement :
 - h) Lorsqu'une attribution est faite dans le cadre d'un accord de coopération financé, en tout ou en partie, par une organisation internationale, uniquement dans la mesure où l'accord prévoit des règles différentes pour l'attribution des contrats.
 - i) Lorsque des matériaux de construction doivent être achetés et qu'il peut être démontré que les coûts de transport ou des considérations techniques imposent des limites géographiques à la base d'approvisionnement disponible, en particulier dans le cas du sable, de la pierre, du gravier, de l'asphalte et du béton prémélangé utilisés pour la construction ou la réparation des routes.
 - j) Lorsqu'un seul fournisseur est en mesure de répondre aux exigences d'un approvisionnement dans les circonstances suivantes :

- i. Pour l'achat de biens sur un marché de matières premières.
- ii. Pour les travaux à effectuer sur ou autour d'un bâtiment loué ou de parties de celui-ci, qui ne peuvent être effectués que par le bailleur.
- iii. Pour les travaux à effectuer sur un bien par un entrepreneur conformément aux dispositions d'une garantie ou d'une caution applicable au bien ou au travail original.
- iv. Pour l'attribution d'un contrat au lauréat d'un concours de design.
- v. Pour l'approvisionnement d'un prototype ou d'un premier bien ou service à développer dans le cadre d'une recherche, d'une expérience, d'une étude ou d'un développement original, mais pas pour des achats ultérieurs.
- vi. Pour l'achat de biens dans des circonstances exceptionnellement avantageuses telles que la faillite ou le redressement judiciaire, mais pas pour les achats courants.
- vii. Pour l'acquisition d'œuvres d'art originales.
- viii. Pour l'achat d'abonnements à des journaux, des magazines ou d'autres périodiques.
- viii. Pour l'achat de biens immobiliers.

9. ANNEXES

Appendix A.1.

CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS

L'inclusion de tout critère national pondéré doit se faire de façon ponctuelle pour un approvisionnement en particulier, et doit prendre en considération la connaissance du marché, les principaux fournisseurs, les stratégies d'atténuation des risques et la disponibilité des fournisseurs pour répondre aux besoins en approvisionnement :

- Quand utiliser les critères nationaux (p. ex., l'étude de marché a-t-elle révélé qu'il y a des entreprises ontariennes en mesure de fournir le service ou le bien que vous essayez d'acquérir?).
- Quels critères nationaux seraient appropriés (p. ex., l'environnement du marché est-il similaire dans toutes les collectivités publiques ou les fournisseurs de l'Ontario ont-ils des réglementations qui doivent être respectées que les autres collectivités publiques n'ont pas?);
- Pondération des critères nationaux sélectionnés (p. ex., compréhension de la nature concurrentielle du marché). Êtes-vous en mesure d'obtenir le fournisseur dont vous avez besoin pour répondre à vos besoins? Est-ce un marché axé sur les prix? Est-ce la complexité de l'approvisionnement?
- Les acheteurs gèrent-ils les risques en fonction des critères nationaux sélectionnés?
- Les acheteurs du secteur public doivent consulter des conseillers appropriés tels que des conseillers en approvisionnement et en gestion opérationnelle et les conseillers juridiques (y compris des avocats spécialisés dans le commerce) pour les risques liés aux critères d'évaluation. Conformément à la procédure habituelle, les acheteurs de la fonction publique doivent obtenir les autorisations nécessaires. Il est également important de s'assurer que des recherches suffisantes ont été menées pour déterminer les critères nationaux pondérés appropriés et que des experts en la matière (par exemple, en normes

environnementales ou en droit du travail) ont été consultés. Voir les quelques exemples ci-dessous.

Appendix A.2.

EXEMPLES DE CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS

Remarque : lors de l'utilisation de l'un des critères nationaux pondérés suivants, la pondération maximale attribuée ne doit pas dépasser 5 % :

1. Avantage local
2. Connaissances locales
3. Usage de ressources ou matériaux locaux

1. Sécurité de la chaîne d'approvisionnement

Quand l'utiliser

Lorsqu'un retard dans la fourniture de biens ou de services pourrait avoir une incidence négative sur le gouvernement ou les Ontariens.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Êtes-vous en mesure de livrer les biens ou les services demandés conformément au calendrier de livraison critique et au lieu spécifié dans la DS? Oui/Non</p> <p>Fournir des détails sur la façon dont vous prévoyez de fournir les biens ou les services demandés conformément au calendrier de livraison critique et au lieu spécifié dans la DS?</p> <p>En cas d'urgence, pouvez-vous assurer un approvisionnement ininterrompu des biens demandés?</p> <p>Votre organisation a-t-elle mis en œuvre des plans de continuité des activités et de reprise après sinistre pour maintenir ou</p>	<p>Les fournisseurs peuvent fournir rapidement les biens ou les services demandés.</p> <p>Le fournisseur est doté d'un plan, des capacités logistiques et d'une méthode de livraison pour assurer rapidement la fourniture des biens ou des services demandés.</p> <p>Le fournisseur dispose d'un plan de capacité logistique ou d'entreposage pour fournir un approvisionnement ininterrompu des biens demandés dans le contexte d'une situation d'urgence.</p>

<p>reprendre rapidement toute livraison de biens ou de services que vous nous fournissez?</p> <p>Existe-t-il des procédures garantissant que les dispositifs de gestion de la continuité des activités sont testés et révisés?</p>	<p>Le fournisseur a mis en œuvre un plan de continuité des activités qui assurerait la fourniture ininterrompue des biens ou des services.</p> <p>Les plans de continuité des activités du fournisseur ont été testés et ont fait leurs preuves.</p>
--	--

2. Réactivité de l'entreprise

Quand l'utiliser

Lorsque les fournisseurs de biens et de services sont tenus de respecter un délai de réponse, d'exécution ou de résolution en personne sur place.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Décrivez comment votre organisation peut assurer la livraison à temps.</p> <p>Décrivez comment votre organisation sera réactive et présente sur place conformément aux délais décrits dans la DS.</p> <p>Décrivez comment votre organisation fournira des services sur place pour résoudre les problèmes de pannes techniques dans les XX heures suivant la réception d'une communication du ministère.</p>	<p>La capacité logistique du fournisseur à livrer les biens ou les services conformément aux exigences de la DS.</p> <p>La capacité du fournisseur à déployer des ressources pour résoudre les problèmes sur place.</p> <p>Le fournisseur a-t-il mis en œuvre un processus de résolution des conflits ou de remontée hiérarchique?</p>

3. Connaissances locales

Quand l'utiliser

Lorsque les connaissances ou l'expérience propres à l'Ontario d'un fournisseur sont pertinentes pour les éléments et la réalisation réussie du projet. Il s'agit notamment de la compréhension par le vendeur du contexte local, y compris des questions telles que la politique, la réglementation, la législation et/ou les relations avec les parties prenantes, qui peuvent avoir une incidence sur la prestation de services et la réalisation effective d'un projet.

Par exemple, lors de la construction d'un bâtiment, un fournisseur devrait être en mesure de démontrer une compréhension des exigences en matière de permis, des

services publics, des codes du bâtiment, des exigences en matière de santé et de sécurité et des métiers spécialisés, qui sont tous essentiels à la réalisation concrète du projet.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Décrivez votre expérience relativement aux exigences climatiques et environnementales en Ontario et au Canada.</p> <p>Quelles exigences réglementaires, réglementaires et de délivrance de permis auront une incidence sur ce projet?</p> <p>Décrivez les codes du travail, les règlements en matière d'indemnisation des accidentés du travail, et de sécurité de votre organisation.</p> <p>Décrivez les codes du bâtiment et tous les codes locaux applicables selon l'exigence de cet approvisionnement.</p> <p>Fournissez une preuve de conformité aux exigences de licence professionnelle de l'Ontario ou une preuve équivalente.</p>	<p>La connaissance des lois et des exigences environnementales de l'Ontario par le fournisseur.</p> <p>La compréhension par le fournisseur des lois de l'Ontario requises dans la réalisation de l'approvisionnement.</p> <p>Le fournisseur a démontré que ses codes du travail, ses règlements en matière d'indemnisation des accidentés du travail et de sécurité répondent aux normes de l'Ontario.</p> <p>La compréhension par le fournisseur des codes du bâtiment de l'Ontario.</p> <p>Le fournisseur possède la certification ou le permis requis pour fournir les services requis.</p>

4. Environnement et durabilité

Quand l'utiliser

Lorsque les biens et les services sont touchés par des considérations environnementales existantes en Ontario ou au Canada. Les fournisseurs devraient démontrer comment ils respectent ou dépassent les lois environnementales de l'Ontario où le bien ou le service est produit.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
Fournissez la politique environnementale écrite de votre organisation.	Le fournisseur est doté d'une politique environnementale.
Fournissez la preuve de la conformité aux exigences environnementales de l'Ontario (recyclage, gestion des déchets, etc.).	Le fournisseur se conforme aux exigences environnementales de l'Ontario.
Fournissez un rapport indépendant sur votre rendement environnemental.	Le fournisseur se conforme aux exigences environnementales existantes de l'Ontario (p. ex., élimination des matières dangereuses).
Votre entreprise est-elle certifiée ISO 14001 (la norme internationale qui spécifie les exigences d'un système de management environnemental efficace) ou une certification équivalente?	Le fournisseur dispose d'un système de gestion environnementale certifié ISO 14001 ou selon une autre certification reconnue.
Votre produit est-il fabriqué à partir de ressources renouvelables?	Les produits du vendeur sont fabriqués à l'aide de ressources durables ou renouvelables.
Décrivez la politique de gestion des déchets de votre organisation.	La politique de gestion des déchets du fournisseur répond aux exigences de la politique de gestion des déchets de l'Ontario et du Canada.

5. Usage de ressources ou matériaux locaux

Quand l'utiliser

Lorsque les achats de biens et de services peuvent exiger que les fournisseurs utilisent des matériaux locaux de l'Ontario ou du Canada pour des biens ou des ressources, ce qui peut contribuer à la création d'emplois potentiels, au développement des petites entreprises et à la revitalisation de la communauté.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Votre organisation a-t-elle un programme qui profite aux communautés locales de l'Ontario? Si oui, veuillez décrire comment votre organisation profite aux communautés locales de l'Ontario.</p> <p>Votre organisation a-t-elle un objectif annuel défini réservé au profit d'un ou plusieurs secteurs de votre communauté locale de l'Ontario? Si oui, quel est votre objectif annuel?</p> <p>Nommez le ou les organismes de votre communauté locale de l'Ontario qui ont bénéficié du ou des programmes communautaires locaux de votre organisme et décrivez comment ces organismes ont bénéficié de votre programme.</p> <p>Votre organisation a-t-elle un programme d'apprentissage qui profite à un établissement d'enseignement de l'Ontario?</p>	<p>Le fournisseur a une politique ou un programme existant qui profite à la communauté locale.</p> <p>Le fournisseur a un engagement financier annuel qui soutient l'économie locale, qui peut inclure une valeur ou une cible monétaire, des heures de bénévolat, d'autres ressources et soutiens en nature (stage, apprentissage, etc.).</p> <p>Le fournisseur a un partenariat existant avec les écoles et universités locales.</p> <p>Il est possible de consulter le programme ou l'entente d'apprentissage de l'entreprise.</p>

6. Coûts et émissions nets

Quand l'utiliser

À inclure dans les approvisionnements en biens ou services qui peuvent avoir une incidence directe ou indirecte sur les coûts et les émissions nets découlant des combustibles fossiles et autres sources de gaz à effet de serre attribuables au choix du fournisseur en matière de transport ou de fourniture de biens ou de services, par exemple les émissions de CO₂.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Pouvez-vous fournir une copie des politiques environnementales de votre organisation?</p> <p>Quelle distance sera parcourue pour transporter les biens et services demandés jusqu'au(x) lieu(x) où ils sont nécessaires?</p> <p>Quelle sera la méthode de transport utilisée (rail, route, mer, air)? Quelle est la compensation des émissions de CO₂ (si nécessaire)? Existe-t-il d'autres moyens pour l'entreprise de déterminer elle-même des possibilités de réduire les émissions de CO₂ lors de la livraison de biens et de services?</p>	<p>L'engagement du fournisseur envers l'environnement, comme en témoignent ses politiques environnementales existantes.</p> <p>La distance que le fournisseur devrait parcourir pour effectuer la livraison des biens ou des services demandés.</p> <p>Émissions de CO₂ résultant de la livraison, sur la base d'exemples de commandes (p. ex., volume, lieu).</p>

7. Main-d'œuvre

Quand l'utiliser

Inclure dans les approvisionnements des éléments tels que les salaires, les avantages sociaux et les conditions de travail qui auront un effet important sur le coût de l'activité. Ce critère exige que les fournisseurs démontrent qu'ils respectent ou dépassent les lois du travail de l'Ontario lors de la production du bien ou du service.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Le soumissionnaire satisfait-il ou dépasse-t-il les critères suivants établis en vertu de la <i>Loi de 2000 sur les normes d'emploi</i> de l'Ontario?</p> <p>Heures de travail, périodes de repas et périodes de repos</p> <p>Paiements des salaires</p> <p>Rémunération des heures supplémentaires</p> <p>Salaire minimum, etc.</p>	<p>Le fournisseur respecte ou dépasse les exigences établies en vertu de la <i>Loi de 2000 sur les normes d'emploi</i> de l'Ontario.</p>

8. Avantage local

Quand l'utiliser

Lorsque les approvisionnements offrent la possibilité de soutenir les sous-traitants établis en Ontario, les programmes de formation ou la recherche et le développement, et de bénéficier aux petites villes ou aux entreprises rurales. Le but du critère est d'évaluer les avantages que tout fournisseur apporterait à la région.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Décrivez comment et quand le fournisseur utilisera la main-d'œuvre locale, les fournisseurs locaux, les fabricants locaux, les entrepreneurs locaux et les apprentis ou les stagiaires locaux pour atteindre les objectifs du projet ou produire les biens demandés.</p> <p>Quelle est la valeur du budget à allouer aux sous-traitants locaux?</p> <p>Décrivez le nombre d'apprentissages, de stages et de stages locaux soutenus par le fournisseur.</p> <p>Décrivez les programmes de diversité de votre organisation.</p>	<p>L'utilisation par le fournisseur de produits de base produits localement.</p> <p>L'utilisation par le fournisseur des ressources locales pour fournir les services requis.</p> <p>Les programmes d'apprentissage du fournisseur qui profitent aux écoles et aux centres de formation locaux.</p> <p>L'engagement du fournisseur à soutenir la diversité par l'intermédiaire de politiques et de programmes.</p>

9. Propriété intellectuelle

Quand l'utiliser

Inclure dans les approvisionnements les cas où il existe une possibilité de renforcer les capacités des entreprises ontariennes par la mise au point de solutions nouvelles et innovantes, de produits uniques ou spécialisés présentant un fort potentiel d'innovation qui pourrait être exploité grâce à un investissement plus important dans la recherche et le développement.

Voici des exemples de questions qui peuvent être incluses dans un document d'approvisionnement et de la façon dont les réponses peuvent être évaluées.

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>Expliquez comment vous comprenez le besoin ou le problème et fournissez la solution innovante que vous proposez.</p> <p>Expliquez comment votre organisation fera participer un établissement d'enseignement de l'Ontario à la recherche et au développement liés à la solution que vous proposez.</p> <p>Votre entreprise a-t-elle commercialisé et vendu des solutions développées en partenariat avec des établissements d'enseignement de l'Ontario? Si oui, combien de produits exclusifs avez-vous développés?</p>	<p>Le nombre de produits exclusifs qui ont été développés par le fournisseur en partenariat avec un établissement d'enseignement de l'Ontario.</p> <p>Les activités de R-D du fournisseur qui profitent à un établissement d'enseignement local.</p> <p>La preuve de solutions développées par le fournisseur en partenariat avec un établissement d'enseignement de l'Ontario.</p>

ANNEXE B : EXEMPLE D'APPLICATION DES CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS DANS LES ÉVALUATIONS DE L'APPROVISIONNEMENT

Actuel		Proposée	
Critère	Pondération	Critère	Pondération
Expérience	25 %	Expérience	15 %
Conformité à la LAPHO	5 %	Conformité à la LAPHO	5 %
Connaissances	15 %	Connaissances	15 %
Approche du projet	15 %	Approche du projet	10 %
Service à la clientèle	10 %	Service à la clientèle	10 %
		Environnement et durabilité	10 %
		Réactivité de l'entreprise	10 %
		Avantages locaux	5 %
Prix	30 %	Prix	20 %

Nouveaux critères nationaux pondérés inclus

ANNEXE C : LISTE DES ACCORDS COMMERCIAUX ET DES PAYS MEMBRES

1. Accord de Partenariat transpacifique global et progressiste (PTPGP)

Au 12 juillet 2023, le PTPGP était en vigueur pour les 11 parties ci-dessous.

Le Royaume-Uni a signé un protocole d'adhésion au PTPGP le 16 juillet 2023. Le PPTGP entrera en vigueur pour le Royaume-Uni une fois que tous les membres du PPTGP et le Royaume-Uni auront achevé leur processus de ratification respectif.

Parties à l'accord :

- | | | |
|--------------|---------------------|-----------------|
| 1. Australie | 5. Japon | 9. Pérou |
| 2. Brunei | 6. Malaisie | 10. Singapour |
| 3. Canada | 7. Mexique | 11. Vietnam |
| 4. Chili | 8. Nouvelle-Zélande | 12. Royaume-Uni |

Source : <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/index.aspx?lang=fra>

2. Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) révisé

L'Accord sur les marchés publics (AMP-OMC) compte 22 Parties (représentant 49 Membres de l'OMC, l'Union européenne et ses 27 États membres comptant pour une). L'AMP-OMC est entré en vigueur pour toutes les parties le 1^{er} janvier 2021.

Parties à l'accord

1. Arménie
2. Australie
3. Canada
4. Union européenne (et ses 27 États membres) : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, République slovaque, Slovénie et Suède
5. Hong Kong, Chine
6. Islande

7. Israël
8. Japon
9. République de Corée
10. Liechtenstein
11. Moldavie, République de
12. Monténégro
13. Pays-Bas, en ce qui concerne Aruba
14. Nouvelle-Zélande
15. Macédoine du Nord
16. Norvège
17. Singapour
18. Suisse
19. Taipei chinois
20. Ukraine
21. Royaume-Uni
22. États-Unis (les 37 États ayant ratifié l'AMP de l'OMC, soit : Arizona, Arkansas, Californie, Colorado, Connecticut, Delaware, Floride, Hawaï, Idaho, Illinois, Iowa, Kansas, Kentucky, Louisiane, Maine, Maryland, Massachusetts, Michigan, Minnesota, Mississippi, Missouri, Montana, New York, Nebraska, New Hampshire, Oklahoma, Oregon, Pennsylvanie, Rhode Island, South Dakota, Tennessee, Texas, Utah, Vermont, Washington, Wisconsin et Wyoming)

Source : https://www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/memobs_f.htm

1. Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne

Cet accord entre le Canada et l'Union européenne a été ratifié le 30 octobre 2016 et a commencé à s'appliquer à titre provisoire le 21 septembre 2017. L'application à titre provisoire signifie que la plupart des dispositions, y compris celles relatives aux approvisionnements publics, sont considérées comme étant en vigueur.

Parties à l'accord

- | | | | |
|-----------------------|---------------|----------------|---------------|
| 1. Autriche | 8. Estonie | 15. Italie | 22. Portugal |
| 2. Belgique | 9. Finlande | 16. Lettonie | 23. Roumanie |
| 3. Bulgarie | 10. Danemark | 17. Lituanie | 24. Slovaquie |
| 4. Croatie | 11. Allemagne | 18. Luxembourg | 25. Slovénie |
| 5. Chypre | 12. Grèce | 19. Malte | 26. Espagne |
| 6. République tchèque | 13. Hongrie | 20. Pays-Bas | 27. Suède |
| 7. Danemark | 14. Irlande | 21. Pologne | |

Source : <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra>

2. Accord de libre-échange canadien (ALEC)

L'Accord de libre-échange canadien (ALEC) a remplacé l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). Il s'agit d'un accord commercial intergouvernemental signé par les ministres canadiens qui est entré en vigueur le 1^{er} juillet 2017.

Parties à l'accord

Toutes les provinces et les territoires canadiens ainsi que le gouvernement fédéral

Source : <https://www.cfta-alec.ca/>

3. Accord de commerce et de coopération entre le Québec et l'Ontario (ACCOQ)

L'Ontario et le Québec ont signé un accord commercial qui favorise la coopération commerciale et économique entre les deux provinces. Cet accord est entré en vigueur le 1^{er} janvier 2016.

Source : [Accord de commerce et de coopération entre le Québec et l'Ontario | ontario.ca](#)

4. Accord de continuité commerciale Canada–Royaume-Uni (ACC Canada–Royaume-Uni)

Le 1er janvier 2021, le Royaume-Uni a entièrement quitté l'UE, et l'AECG a cessé de s'appliquer aux relations entre le Canada et le Royaume-Uni. L'ACC Canada–Royaume-Uni est entré en vigueur le 1^{er} avril 2021. Il reproduit les règles de procédure et les engagements en matière d'accès au marché dont le Canada et le Royaume-Uni avaient convenu dans le cadre de l'AECG.

Sources : <https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cuktca-accru/trade-continuity-agreement.aspx?lang=fra>

ANNEXE D : LA STRATÉGIE DE L'IDEO EN UN COUP D'ŒIL POUR LES ACHETEURS DE LA FPO

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT PAR INVITATION À SOUMISSIONNER

Approche	Stratégie	Seuil ⁵
En dessous des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes. Dans la mesure du possible, l'acheteur ne devrait inviter que des entreprises ontariennes. Si ce n'est pas possible, accorder un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises ontariennes soumissionnaires.	Biens – moins de 30 300 \$ Services – moins de 121 200 \$

APPROVISIONNEMENT PAR APPEL D'OFFRES CONCURRENTIEL OUVERT

Approche	Stratégie	Seuil
En dessous des seuils des accords commerciaux internationaux, mais au-dessus des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes. Dans la mesure du possible, limiter le droit de répondre à l'appel d'offres aux entreprises canadiennes et, si ce n'est pas possible, accorder un avantage de 10 % aux entreprises canadiennes soumissionnaires lors de l'évaluation.	Biens – de 30 300 à 353 300 \$ Services – de 121 200 à 353 300 \$
Au-dessus des seuils des accords internationaux	Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.	Biens – de 30 300 à 353 300 \$ Services – de 121 200 à 353 300 \$
	Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement	Biens et services – plus de 353 300 \$
	Pour les contrats d'approvisionnement d'une valeur estimative de 50 millions de dollars ou plus dans certains secteurs, il faut inclure une obligation de retombées industrielles, régionales et technologiques (les « IRTB ») pour les fournisseurs.	50 M\$ ou plus

⁵ Les seuils sont mis à jour deux fois par an pour tenir compte de l'inflation.

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT NON CONCURRENTIEL

Approche	Stratégie	Seuil
Lorsque s'appliquent des dispositions de non-application ou d'appel d'offres limité	Tirer parti des possibilités de non-application ou d'appel d'offres limité prévues dans les accords commerciaux pour privilégier, dans la mesure du possible, une entreprise ontarienne.	Voir l'accord commercial applicable.

ANNEXE E : LA STRATÉGIE DE L'IDEO EN UN COUP D'ŒIL POUR LES ACHETEURS DU SECTEUR PARAPUBLIC

PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT PAR INVITATION À SOUMISSIONNER

Approche	Stratégie	Seuil ⁶
En dessous des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes. Dans la mesure du possible, l'acheteur ne devrait inviter que des entreprises ontariennes. Si ce n'est pas possible, accorder un avantage d'évaluation de 10 % aux entreprises ontariennes soumissionnaires.	Biens et services – moins de 121 200 \$

APPROVISIONNEMENT PAR APPEL D'OFFRES CONCURRENTIEL OUVERT

Approche	Stratégie	Seuil
En dessous des seuils des accords commerciaux internationaux, mais au-dessus des seuils des accords commerciaux nationaux	Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes. Dans la mesure du possible, limiter le droit de répondre à l'appel d'offres aux entreprises canadiennes et, si ce n'est pas possible, accorder un avantage de 10 % aux entreprises canadiennes soumissionnaires lors de l'évaluation.	Biens et services – de 121 200 à 353 300 \$
Au-dessus des seuils des accords internationaux	Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.	Biens et services – de 121 200 à 353 300 \$
	Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement	Biens et services – plus de 353 300 \$
	Pour les contrats d'approvisionnement d'une valeur estimative de 50 millions de dollars ou plus dans certains secteurs, il faut inclure une obligation de retombées industrielles, régionales et technologiques (les « IRTB ») pour les fournisseurs.	50 M\$ ou plus

⁶ Les seuils sont mis à jour deux fois par an pour tenir compte de l'inflation.

Approche	Stratégie	Seuil
Lorsque s'appliquent des dispositions de non-application ou d'appel d'offres limité	Tirer parti des possibilités de non-application ou d'appel d'offres limité prévues dans les accords commerciaux pour privilégier, dans la mesure du possible, une entreprise ontarienne.	Voir l'accord commercial applicable.

ANNEXE F : SEUILS DES ACCORDS COMMERCIAUX

Accord de libre-échange canadien (ALEC)

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Organismes provinciaux, entités commerciales ou industrielles	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	30 300 \$	605 600 \$	121 200 \$
Services	121 200 \$	605 600 \$	121 200 \$
Construction	121 200 \$	6 056 100 \$	121 200 \$*

* Le montant de ce seuil est fondé sur l'ACCOQ (accord national) en vigueur en 2024.

Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Organismes provinciaux, entités commerciales ou industrielles	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	353 300 \$	627 200 \$	353 300 \$
Services	353 300 \$	627 000 \$	353 300 \$
Construction	8 800,00 \$	8 800 000 \$	8 800,00 \$