

0,7 UFC
Les notions en approvisionnement municipal—volet 2 : application et aspects pratiques



Formateurs



Mélanie Normandin,
 OMA
 Ville de Beloeil



Jacques Babin, OMA
 Ville de Longueuil

Présentation

En complément aux notions de base en approvisionnement municipal, cette formation vient approfondir quelques notions de base présentées dans le premier cours, avec une approche plus stratégique. Les formatrices présenteront plusieurs exemples, afin de fournir un coffre à outils aux officiers municipaux. De plus, le cadre législatif actuel encadre le processus d'appel d'offres, mais il offre également des options souvent sous-utilisées par les municipalités. Ces différentes options seront explorées afin d'aider les approvisionneurs à les intégrer dans leurs analyses stratégiques.

Agissant à titre de gestionnaire d'approvisionnement dans le milieu municipal depuis plusieurs années, les formatrices présenteront des outils de gestion qu'elles ont mis en place au cours des années, afin que les gestionnaires puissent s'en inspirer dans leur municipalité.

Objectif général

Cette activité de perfectionnement sur les notions stratégiques de l'approvisionnement a pour but de:

- Présenter les éléments à considérer pour solliciter le marché selon les domaines d'activités
- Proposer des encadrements et directives administratives
- Développer les habiletés professionnelles spécifiques à l'expert en approvisionnement

Objectifs spécifiques

- Expliquer le rôle et les responsabilités d'un expert en approvisionnement dans la définition des stratégies d'acquisition
- Mettre en application les meilleures pratiques tout au long du processus d'approvisionnement, avant, pendant et après l'octroi du contrat
- Distinguer les modes de sollicitations moins traditionnels et les règles qui s'y appliquent
- Distinguer les principes reliés à la gestion contractuelle

Éléments de contenu (suite)

1. Introduction
 - 1.1 Présentation des formateurs
 - 1.2 Présentation de la journée
 - 1.3 Approche pratique et non légale de l'approvisionnement
2. L'environnement de l'approvisionneur
 - 2.1 Survol des normes de la réglementation
 - 2.1.1 Environnement législatif, réglementation et politiques municipales
 - 2.2 Outils
 - 2.3 Devis dirigé
 - 2.4 Fournisseur unique

Éléments de contenu (suite)

3. Les étapes préalables au processus d'acquisition
 - 3.1 Planification annuelle
 - 3.2 Définition du besoin
 - 3.3 Estimation détaillée
 - 3.4 Validation de la disponibilité budgétaire
 - 3.5 Analyse du marché
4. Les exceptions
5. L'appel d'intérêt
6. L'avis d'intention
7. L'homologation
8. La pré-qualification
9. L'appel d'offres qualitatif
 - 9.1 L'appel d'offres qualitatif à une enveloppe
 - 9.2 L'appel d'offres qualitatif à deux enveloppes
 - 9.3 Les contrats mixtes
10. Le Design Built
11. Processus d'appel d'offres
 - 11.1 Clauses administratives
 - 11.1.1 Visites de chantier
 - 11.1.2 Prix unitaires ou forfaitaires
 - 11.1.3 Adjudication par lots
 - 11.1.4 Options
 - 11.1.5 Garanties de soumission
 - 11.1.6 Garanties d'exécution
 - 11.1.7 Pénalités
 - 11.2 Ouverture des soumissions et analyse de conformité
 - 11.3 Négociation avec les soumissionnaires
 - 11.4 Analyse de conformités des soumissions
 - 11.5 Le comité de sélection

Éléments de contenu (suite)

12. Rôle et responsabilité pendant l'exécution du contrat
 - 12.1 Contrat et le devis technique
 - 12.2 Rencontre de démarrage (vérifier les documents requis—lettre d'adjudication)
 - 12.3 Dossier d'exécution (avis écrits, délais, pénalités ...)
 - 12.4 Respect des clauses contractuelles (incluant les prix soumis)
 - 12.5 Modification du contrat
 - 12.6 Évaluation du rendement du fournisseur
 - 12.7 Cession de contrat
 - 12.8 Fusion du contrat
 - 12.9 Fin du contrat
 - 12.10 Résiliation
 - 12.11 Remise des garanties
 - 12.12 Période de garantie du fabricant versus cautionnement
 - 12.13 Travaux de construction
 - 12.13.1 Réception provisoire et acceptation finale
 - 12.13.2 Décompte progressif
 - 12.13.3 Retenue de paiement sur certains contrats
 - 12.13.4 Dénonciation de contrat et quittance
 - 12.14 Les ventes, la disposition d'un bien

