

0,7 UFC
Contrats municipaux:
les meilleures stratégies



Formateurs:



M^e Sébastien Laprise
Langlois Avocats



Vincent Vu
Ville de Lévis

Présentation de la formation

Le thème est : « *Réflexion, planification et positionnement de la municipalité en matière de gestion contractuelle* ».

Les sujets suivants seront abordés :

- Règlement sur la gestion contractuelle et politique d'acquisition
- Préparation, rédaction et révision des documents contractuels
- Organigramme fonctionnel de la gestion contractuelle
- La définition du besoin
- L'étude de marché comme outil de planification
- L'estimation de la dépense

Objectif général

- Faire un état de situation et forcer une réflexion sur les pratiques contractuelles municipales en fonction de l'évolution du cadre normatif.
- Amener les gestionnaires à s'inspirer des meilleures pratiques pour bonifier leurs processus contractuels.
- Développer une vision globale de la fonction « approvisionnement » et comprendre son rôle stratégique.

Objectifs spécifiques

- Se familiariser avec les changements apportés au cadre normatif de la gestion contractuelle.
- Cerner le rôle de la fonction « approvisionnement ».
- Identifier les meilleures pratiques pour bonifier vos stratégies contractuelles.

Éléments de contenu

1. Maîtriser les changements apportés au cadre normatif de la gestion contractuelle
 - 1.1 Les contrats inférieurs aux seuils et la marge de manœuvre des municipalités
 - 1.2 La description du besoin et ses défis

Éléments de contenu

- 1.3 Le décloisonnement des mécanismes de mise en concurrence
- 1.4 Les mesures de contrôle et de surveillance (MAMH, AMP, etc.)
2. Comprendre le rôle de la fonction « approvisionnement »
 - 2.1 L'organigramme fonctionnel de la gestion contractuelle
 - 2.2 La définition du besoin:
 - 2.2.1 L'étude du marché
 - 2.2.2 L'estimation de la dépense
 - 2.2.3 Documenter les choix de l'organisation
 - 2.2.4 L'identification d'un fabricant et le processus d'équivalence
 - 2.2 Définir la meilleure stratégie contractuelle

Éléments de contenu (suite)

- 3. Identifier les meilleures pratiques pour bonifier vos stratégies contractuelles
 - 3.1 Le Règlement sur la gestion contractuelle et politique d'acquisition:
 - 3.1.1 Se donner une marge de manœuvre: le contrat de gré à gré et ses variantes
 - 3.1.2 Des mesures de contrôle et de reddition de comptes
 - 3.2 Préparation et révision des documents contractuels
 - 3.2.1 Le contrat de gré à gré et son contenu minimal
 - 3.2.2 L'appel d'offres sur invitation
 - 3.2.3 L'appel d'offres publiques

Méthode pédagogique

Exposé oral avec visuel et témoignages fondés sur l'expérience professionnelle des formateurs.

