

**CONSULTATIONS AUPRÈS DES FOURNISSEURS – SERVICES PROFESSIONNELS  
EN INFORMATIQUE (SPI)  
RÉPONSE DE TPSGC**

**1. Durée des offres à commandes**

Commentaires de l'industrie

La durée des offres à commandes de trois ans, assorties de deux options de un an est trop longue.

Réponse de TPSGC

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) modifiera sa stratégie pour permettre un renouvellement annuel. Ainsi, de nouvelles entreprises pourront se qualifier. Tous les ans, les prix seront concurrencés entre tous les fournisseurs qualifiés.

**2. Préoccupations des PME**

Commentaires de l'industrie

Les petites et moyennes entreprises (PME) ont soulevé leurs inquiétudes concernant les coentreprises, les critères d'évaluation proposés et le nombre de catégories requis pour se qualifier.

Certains participants ont indiqué que les coentreprises n'étaient pas rentables, qu'elles nuisaient aux PME et qu'ils préféreraient se qualifier seuls.

Réponse de TPSGC

TPSGC permettra aux entreprises de se qualifier plus facilement pour les offres à commandes en réorganisant les catégories en trois classes principales : la gestion de projet, les affaires et les services technologiques. Il établira également trois sous-classes dans la classe des services technologiques : la géomatique, les services de gestion de l'information et technologie de l'information (GI-TI) et les services d'exploitation. Par exemple, pour le palier 1, les entreprises devront démontrer qu'elles ont offert ces services à un client externe pour le tiers des catégories comprises dans la classe ou la sous-classe visée. Ainsi, les PME pourront se qualifier plus facilement pour une offre à commandes sans devoir former une coentreprise.

### **3. Réduction du nombre de catégories de ressources et de domaines**

#### Commentaires de l'industrie

L'industrie aimerait ajouter des niveaux de spécialisation, augmenter le nombre de catégories en géomatique, ainsi que réduire le nombre de catégories de ressources et de domaines et le nombre de catégories requis pour se qualifier pour un groupe donné.

#### Réponse de TPSGC

TPSGC reverra sa stratégie pour réorganiser les catégories en trois classes principales : la gestion de projet, les affaires et les services technologiques. Il établira également trois sous-classes dans la classe des services technologiques : la géomatique, les services de GI-TI et les services d'exploitation.

Pour le palier 1, les entreprises devront démontrer qu'elles ont offert ces services à un client externe pour le tiers des catégories comprises dans la classe ou la sous-classe.

Pour les besoins à venir, les entreprises ne seront prises en considération que pour les catégories dans lesquelles elles se seront qualifiées au moment de l'attribution de la demande d'offre à commandes, ainsi que jusqu'à 50 p. 100 de plus, parmi les autres catégories de services de la même classe ou sous-classe.

En outre, le nombre de catégories de la sous-classe de la géomatique augmentera.

### **4. Examen des formules proposées de concurrence dans les prix**

#### Commentaires de l'industrie

Certains fournisseurs aimeraient réajuster leurs prix chaque année.

Des participants ont dit craindre que les gros fournisseurs de services ne puissent se qualifier en raison des piètres critères de qualification et des produits concurrents à bas prix. Les participants ont proposé plusieurs formules d'établissement des prix.

#### Réponse de TPSGC

Chaque année, les prix seront concurrencés entre tous les fournisseurs qualifiés plutôt que d'appliquer une formule d'indexation des prix, cette dernière n'étant peut-être pas représentative du marché.

En ce qui concerne la formule d'établissement des prix, elle sera modifiée en sorte que toute entreprise qui satisfait aux exigences de qualification technique ou spécialisée et qui propose un prix se situant à l'intérieur de la médiane plus 40 p. 100 se verra attribuer une offre à commandes.

## **5. Prix ou valeur**

### Commentaires de l'industrie

Quelques entreprises ont demandé que TPSGC choisisse les fournisseurs en fonction de la valeur plutôt que du prix.

### Réponse de TPSGC

Dans le processus de qualification, on évaluera les compétences globales de l'entreprise. Dans la stratégie qu'il propose, TPSGC envisage d'établir un bassin de fournisseurs qualifiés suffisamment vaste pour garantir aux ministères clients l'accès à des ressources qualifiées.

En ce qui concerne les ressources fournies dans le volet des services centrés sur les tâches, les ministères clients auront la possibilité, au moment de la commande, de définir leurs paramètres concernant la meilleure valeur. Ils pourront choisir les entreprises offrant le plus bas coût par point, ayant obtenu la meilleure note ou encore ayant présenté l'offre recevable la moins disante. Ils n'auront aucunement l'obligation de choisir les fournisseurs qualifiés offrant le plus bas prix. Ils pourront inviter tout fournisseur de leur choix, un fournisseur parmi trois fournisseurs qualifiés offrant le plus bas prix pour les catégories requises et un fournisseur qualifié choisi au hasard à présenter une soumission.

En ce qui concerne le volet des services centrés sur les solutions, les ministères clients pourront accorder plus d'importance à la valeur et aux résultats. Le prix ne devrait constituer qu'un des facteurs à prendre en considération dans la décision finale.

Le Ministère prévoit également offrir aux ministères clients des séances de formation sur les diverses façons d'obtenir des services à « valeur ajoutée ».

## **6. Gestion du changement en matière d'approvisionnement et modification des politiques**

### Commentaires de l'industrie

L'industrie a soulevé un certain nombre de questions qui exigent des changements qui débordent du cadre de la stratégie d'approvisionnement même ou sont indépendantes de la volonté de TPSGC. Ces questions sont présentées à l'annexe A ci-jointe.