

# Initiative de développement des entreprises ontariennes : guide pour les acheteurs

**Élaboré par :**

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

**Date de la version :** 31 mars 2026

|                                                                                                                                                                                                             |    |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----|
| 1. But .....                                                                                                                                                                                                | 5  |
| 2. Application et portée .....                                                                                                                                                                              | 5  |
| Quel est le champ d'application .....                                                                                                                                                                       | 6  |
| 3. Définitions principales.....                                                                                                                                                                             | 6  |
| 4. Les stratégies .....                                                                                                                                                                                     | 7  |
| Aperçu .....                                                                                                                                                                                                | 7  |
| Stratégie 1 : Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes.                                                                                                                       | 9  |
| Stratégie 2 : Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes, dans la mesure du possible.....                                                                                       | 12 |
| Stratégie 3 : Les organismes publics doivent privilégier, dans la mesure du possible, les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.....                                                         | 13 |
| Stratégie 4 : Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement.....                                                                                                       | 15 |
| Stratégie 5 : Inclure une exigence relative aux RIRT pour les approvisionnements d'une valeur estimative de 50 millions de dollars ou plus dans un ou plusieurs secteurs précis.....                        | 19 |
| 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. .... | 19 |
| 5. ANNEXES.....                                                                                                                                                                                             | 23 |
| Annexe A.1. Critères nationaux pondérés .....                                                                                                                                                               | 23 |
| Annexe A.2. Exemples de critères nationaux pondérés.....                                                                                                                                                    | 24 |
| Annexe B : Exemple d'application des critères nationaux pondérés dans les évaluations de l'approvisionnement.....                                                                                           | 33 |
| Annexe C : Liste des accords commerciaux et des pays membres.....                                                                                                                                           | 34 |
| Annexe D : La stratégie de l'IDEO en un coup d'œil pour les acheteurs de la FPO                                                                                                                             | 38 |
| Annexe E : La stratégie de l'IDEO en un coup d'œil pour les acheteurs du secteur parapublic.....                                                                                                            | 39 |



## **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.

Le présent guide est fourni pour aider les utilisateurs à s'acquitter de leurs obligations en vertu de la section 4.2 Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) de la Directive visant à encourager à acheter ontarien.

Les utilisateurs doivent toujours consulter leurs conseillers en approvisionnements, en affaires et juridiques sur la bonne utilisation de ce document et de son contenu. Les utilisateurs doivent également tenir compte de leurs obligations en vertu des directives en matière d'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 les renseignements 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 envoyées aux conseillers du ministère ou à l'adresse [doingbusiness@supplyontario.ca](mailto:doingbusiness@supplyontario.ca). En cas d'incohérence entre le contenu du présent guide et toute directive d'approvisionnement, les dispositions de la directive en matière d'approvisionnement applicable l'emportent.

## 1. But

L'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) est un programme à l'échelle de la province élaboré par le gouvernement pour tirer parti du rôle que l'approvisionnement du secteur public peut jouer dans le développement économique. L'IDEO crée des possibilités équitables en réduisant les obstacles et en offrant aux entreprises ontariennes 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 visant à encourager à acheter ontarien.

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 en matière d'approvisionnement applicable à leur situation pour s'orienter dans l'ensemble du processus d'approvisionnement.

## 2. Application et portée

### LES EXIGENCES DE L'IDEO S'APPLIQUENT AUX ORGANISMES PUBLICS SUIVANTS :

#### Entités gouvernementales

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

#### Organismes du 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 dix 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** dans les circonstances suivantes :

- Approvisionnements en véhicules légers neufs dont le poids nominal brut est égal ou inférieur à 4 500 kg (voir la section 4.4.1 « Catégories stratégiques — Véhicules » de la Directive visant à encourager à acheter ontarien).
- Approvisionnements relevant de la politique relative aux immobilisations (voir la section 4.4.2, « Catégories stratégiques — Immobilisations », de la Directive visant à encourager à acheter ontarien).
- Lorsqu'un accord existant avec un fournisseur attitré ou tout autre accord d'approvisionnement disponible est utilisé.
- Les services de gestion de trésorerie fournis par le ministère des Finances ou l'Office ontarien de financement, y compris ceux fournis par le ministère des Finances ou l'Office ontarien de financement pour le compte d'un organisme public au sens de la partie II de la *Loi de 1993 sur le plan d'investissement*.

## 3. Définitions principales

« **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 :

- soit a son siège social ou son établissement principal dans une province ou un territoire du Canada;
- 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 :

- 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.

« **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. À titre de référence, la liste complète des collectivités publiques ayant des accords commerciaux avec l'Ontario est disponible (voir [Annexe C.](#)).

## 4. Les stratégies

### APERÇU

Les tableaux ci-dessous présentent une vue d'ensemble des six stratégies de l'IDEO et de la méthode d'approvisionnement à employer en fonction de la valeur du contrat.

#### Processus d'approvisionnement par invitation

| Stratégie                                                                  | Valeur du contrat                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1. Les organismes publics doivent privilégier les entreprises ontariennes. | <p><b>Entités gouvernementales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens — 34 700 \$ ou moins</li> <li>• Services — 139 000 \$ ou moins</li> </ul> <p><b>Organismes du secteur parapublic</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens et services — 139 000 \$ ou moins</li> </ul> |

#### Processus d'approvisionnement concurrentiel ouvert

| Stratégie                                                                  | Valeur du contrat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|----------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 2. Les organismes publics doivent privilégier les entreprises canadiennes. | <p><b>Entités gouvernementales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens — entre 34 700 \$ et 368 000 \$</li> <li>• Services — entre 139 000 \$ et 368 000 \$</li> </ul> <p><b>Organismes du secteur parapublic</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens et services — entre 139 000 \$ et 368 000 \$</li> </ul> |

|                                                                                                                                                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>3. Les organismes publics doivent privilégier les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.</p> <p>4. Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement</p>                                                     | <p><b>Entités gouvernementales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens et services — 368 000 \$ ou plus</li> </ul> <p><b>Organismes du secteur parapublic</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Biens et services — 368 000 \$ ou plus</li> </ul> |
| <p>5. 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.</p> | <p><b>Entités gouvernementales et organismes du secteur parapublic</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 50 M\$ ou plus</li> </ul>                                                                                                                               |

**Processus d'approvisionnement non concurrentiel**

| Stratégie                                                                                                                                                                                          | Valeur du contrat                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>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.</p> | <p><b>Entités gouvernementales</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voir la section sur les exceptions autorisées dans la Directive en matière d'approvisionnement de la FPO.</li> </ul> <p><b>Organismes du secteur parapublic</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Voir l'accord commercial applicable.</li> </ul> |

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

### 1. Quand l'utiliser

Lors d'un processus d'approvisionnement par invitation lorsque la valeur du contrat est inférieure aux valeurs suivantes :

| Type d'approvisionnement | Entités gouvernementales | Organismes du secteur parapublic |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Biens                    | 34 700 \$                | 139 000 \$                       |
| Services                 | 139 000 \$               | 139 000 \$                       |

### 2. Description de la stratégie

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 dix pour cent 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 des biens ou des services dépasse le seuil, il n'y a pas d'obligation d'accorder la préférence aux entreprises ontariennes.

### 3. Application du 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.
- Pour les aider, les organismes publics 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 dix pour cent (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 dix pour cent (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 en matière d'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 dix pour cent (10 %) est ajouté aux notes cumulatives de toutes les offres soumises par les entreprises de l'Ontario. Par conséquent, 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 » |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Fournisseur A</b> : a son siège social à Midland, en Ontario                                                                                                                     | OUI                                                        | 87 sur 100     | 95,7 sur 100                                                                              |
| <b>Fournisseur B</b> : se situe hors de la province et n'est pas une « entreprise ontarienne » selon la définition.                                                                 | NON                                                        | 91 sur 100     | Aucun changement                                                                          |
| <b>Fournisseur C</b> : a son siège social à Toronto, en Ontario                                                                                                                     | OUI                                                        | 75 sur 100     | 82,5 sur 100                                                                              |
| <b>Fournisseur D</b> : 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                                                                              |

### Politique de restriction en matière d'approvisionnement

**Avant d'appliquer toute autre exigence obligatoire, les organismes publics doivent appliquer la Politique de restriction en matière d'approvisionnement et indiquer clairement dans les documents d'approvisionnement que les soumissionnaires répondant à la définition d'une entreprise américaine ne sont**

**pas autorisés à participer (voir la section 4.3 de la Directive visant à encourager à acheter ontarien).**

## **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 concurrentiel ouvert lorsque la valeur du contrat correspond aux montants suivants :

| Type d'approvisionnement | Entités gouvernementales       | Organismes du secteur parapublic |
|--------------------------|--------------------------------|----------------------------------|
| Biens                    | Entre 34 700 \$ et 368 000 \$  | Entre 139 000 \$ et 368 000 \$   |
| Services                 | Entre 139 000 \$ et 368 000 \$ | Entre 139 000 \$ et 368 000 \$   |

### **6. Description de la stratégie**

- Dans la mesure du possible, l'acheteur doit privilégier les entreprises canadiennes par l'un des moyens suivants :
  - limiter la participation au processus d'approvisionnement à une ou plusieurs entreprises canadiennes;
  - si la participation n'est pas limitée aux entreprises canadiennes, alors il faut appliquer un avantage de dix pour cent (10 %) aux entreprises canadiennes qui participent au processus d'approvisionnement lors de l'évaluation.

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 la participation aux seules entreprises canadiennes;
  - en appliquant un avantage d'évaluation de dix pour cent (10 %) aux entreprises canadiennes qui participent au processus d'approvisionnement.
- 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.

## Combiner les stratégies

**Plusieurs stratégies peuvent être utilisées ensemble, à condition que cela soit réalisable sur le plan opérationnel (p. ex., lorsque les délais, les conditions du marché et la complexité de l'approvisionnement le permettent). Par exemple, la stratégie visant à appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement peut être combinée avec la stratégie visant à limiter un appel d'offres aux partenaires commerciaux de l'Ontario.**

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

### 8. Quand l'utiliser

Lors d'un processus d'approvisionnement concurrentiel ouvert lorsque la valeur du contrat est égale ou supérieure aux valeurs suivantes :

| Type d'approvisionnement | Entités gouvernementales | Organismes du secteur parapublic |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|

|          |                    |                    |
|----------|--------------------|--------------------|
| Biens    | 368 000 \$ ou plus | 368 000 \$ ou plus |
| Services | 368 000 \$ ou plus | 368 000 \$ ou plus |

## Description de la stratégie

Les organismes publics doivent privilégier les soumissionnaires d'une collectivité publique ayant un accord commercial avec 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 soumissionnaires d'une collectivité publique ayant un accord commercial avec l'Ontario, soit :
  - en limitant l'admissibilité aux soumissionnaires d'une collectivité publique ayant un accord commercial avec l'Ontario.
    - Par exemple : Le fournisseur provient-il d'une collectivité publique qui a conclu un accord commercial avec l'Ontario 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**

Lors d'un processus d'approvisionnement concurrentiel ouvert lorsque la valeur du contrat est égale ou supérieure aux valeurs suivantes :

| Type d'approvisionnement | Entités gouvernementales | Organismes du secteur parapublic |
|--------------------------|--------------------------|----------------------------------|
| Biens                    | 368 000 \$               | 368 000 \$                       |
| Services                 | 368 000 \$               | 368 000 \$                       |

- 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 le [site InsideOPS](#).

- 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 les acheteurs peuvent définir d'autres critères qui conviennent à leurs approvisionnements.

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 <sub>2</sub> .                                   |
| 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 immobilisations; utilisation de la chaîne d'approvisionnement locale (y compris les fournisseurs qui sont des PME); programmes de perfectionnement des compétences et de formation; innovation par la recherche et le développement; potentiel d'exportation basé en Ontario; potentiel de bénéficier aux entreprises de petites villes ou de régions rurales. |
| Connaissances locales*                      | Connaissances et expérience en Ontario qui touchent directement des intervenants; perfectionnement des connaissances et du savoir-faire en Ontario.                                                                                                                                                                                                                              |
| Usage de ressources ou de 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 cinq pour cent (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.
- Les organismes publics devraient consulter leurs conseillers juridiques 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 pour cent et 45 pour cent 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 EXIGENCE RELATIVE AUX RIRT POUR LES APPROVISIONNEMENTS D'UNE VALEUR ESTIMATIVE DE 50 MILLIONS DE DOLLARS OU PLUS DANS UN OU PLUSIEURS SECTEURS PRÉCIS**

### **Quand l'utiliser**

- Les retombées industrielles, régionales et technologiques (RIRT) s'appliquent à tous les approvisionnement 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 (RIRT) 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.

## **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 organismes publics, sous réserve de l'approbation de l'autorité compétente en matière

d'approvisionnement, de recourir à un processus d'approvisionnement non concurrentiel.<sup>1</sup>

- 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'obtenir 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'un processus d'approvisionnement concurrentiel 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.
  - e) Lorsque l'approvisionnement est destiné à soutenir les peuples autochtones.
  - f) Lorsque l'approvisionnement se fait auprès d'un organisme public.
  - g) 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 processus d'approvisionnement 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

---

<sup>1</sup> Non-competitive procurements include single source and sole source procurement processes. All non-competitive procurements are subject to appropriate approvals.

- spécialisés qui doivent être entretenus par le fabricant ou ses représentants.
- iii. Pour l'approvisionnement en biens et en services dont l'offre est contrôlée par un fournisseur disposant d'un monopole légal.
- Les circonstances supplémentaires suivantes dans lesquelles les processus d'approvisionnement 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'approvisionnement en 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.

ix. Pour l'achat de biens immobiliers.

## 5. ANNEXES

### Annexe 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). Est-ce que l'acheteur est en mesure d'obtenir le fournisseur dont il a besoin pour répondre aux besoins de l'approvisionnement? 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 organismes publics doivent consulter des conseillers compétents, tels que des conseillers en affaires, en politique et juridiques (y compris des avocats spécialisés dans le commerce) pour les risques liés aux critères d'évaluation. Conformément à la procédure habituelle, les organismes publics 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 (p. ex., en normes environnementales ou en droit du travail) ont été consultés. Voir les quelques exemples ci-dessous, qui ne constituent pas une liste exhaustive.

## Annexe 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 cinq pour cent (5 %) :

1. Avantage local
2. Connaissances locales
3. Usage de ressources ou de 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?                                                                                                                                                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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                                                            | Les fournisseurs peuvent fournir rapidement les biens ou les services demandés.                                                                                                        |
| 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?                                   | Le fournisseur possède un plan, des capacités logistiques et une méthode de livraison pour assurer rapidement la fourniture des biens ou des services demandés.                        |
| En cas d'urgence, pouvez-vous assurer un approvisionnement ininterrompu des biens demandés?                                                                                                                          | 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. |
| Votre organisation a-t-elle mis en œuvre des plans de continuité des activités et de reprise après sinistre pour maintenir ou reprendre rapidement toute livraison de biens ou de services que vous nous fournissez? | Le fournisseur a mis en œuvre un plan de continuité des activités qui assurerait la fourniture ininterrompue des biens ou des services.                                                |
| Existe-t-il des procédures garantissant que les dispositifs de gestion de la continuité des activités sont testés et révisés?                                                                                        | Les plans de continuité des activités du fournisseur ont été testés et ont fait leurs preuves.                                                                                         |

## 2. Réactivité de l'entreprise

### Quand l'utiliser

Inclure dans les approvisionnements 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

Inclure dans l'approvisionnement 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 du fournisseur concernant le contexte local, y compris des questions telles que la politique, la réglementation, la législation ou les relations avec les intervenants, qui peut 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, liées aux règlements municipaux 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

Inclure 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 140001 (la norme internationale qui spécifie les exigences d'un système de gestion environnementale efficace) ou une certification équivalente? | Le fournisseur dispose d'un système de gestion environnementale certifié ISO 140001 ou selon une autre certification reconnue.            |
| Votre produit est-il fabriqué à partir de ressources renouvelables?                                                                                                                     | Les produits du fournisseur 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 de matériaux

### Quand l'utiliser

Inclure dans les approvisionnements en biens et en services qui 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>Le fournisseur a une politique ou un programme existant qui profite à la communauté locale.</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>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>Nommez le ou les organismes de votre communauté locale de l'Ontario qui ont bénéficié du ou des programmes communautaires locaux de votre organisation et décrivez comment ces organismes ont bénéficié de votre programme.</p> | <p>Le fournisseur a un partenariat existant avec les écoles et universités locales.</p>                                                                                                                                                     |
| <p>Votre organisation a-t-elle un programme d'apprentissage qui profite à un établissement d'enseignement de l'Ontario?</p>                                                                                                        | <p>Il est possible de consulter le programme ou le contrat d'apprentissage de l'entreprise.</p>                                                                                                                                             |

## 6. Coûts et émissions nets

### Quand l'utiliser

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 CO<sub>2</sub>.

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 (voie ferroviaire, route, mer, air)?<br/>Quelle est la compensation des émissions de CO<sub>2</sub> (si nécessaire)?<br/>Existe-t-il d'autres moyens pour l'entreprise de déterminer elle-même des possibilités de réduire les émissions de CO<sub>2</sub> 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 CO<sub>2</sub> 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

Inclure 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 de formations d'apprenti, de stages et de stages de formation 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 locaux.</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             | <b>25 %</b> | Expérience                         | <b>15 %</b> |
| Conformité à la LAPHO  | <b>5 %</b>  | Conformité à la LAPHO              | <b>5 %</b>  |
| Connaissances          | <b>15 %</b> | Connaissances                      | <b>15 %</b> |
| Approche du projet     | <b>15 %</b> | Approche du projet                 | <b>10 %</b> |
| Service à la clientèle | <b>10 %</b> | Service à la clientèle             | <b>10 %</b> |
|                        |             | <b>Environnement et durabilité</b> | <b>10 %</b> |
|                        |             | <b>Réactivité de l'entreprise</b>  | <b>10 %</b> |
|                        |             | <b>Avantages locaux</b>            | <b>5 %</b>  |
| Prix                   | 30 %        | Prix                               | <b>20 %</b> |

Nouveaux critères nationaux pondérés inclus dans les critères.

## 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<sup>er</sup> 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](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 :** [EU-Canada agreement : Factsheets and guides](#) (en anglais seulement)

### 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<sup>er</sup> juillet 2017.

#### Parties à l'accord

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

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

### 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<sup>er</sup> janvier 2016.

**Source :** <https://www.ontario.ca/fr/document/accord-de-commerce-et-de-cooperation-entre-le-quebec-et-lontario>

### 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<sup>er</sup> 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

| Stratégie                                                                                                                                                                                                                                                                                                          | Seuil                                                        |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------|
| Les entités gouvernementales 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 de dix pour cent (10 %) aux entreprises ontariennes soumissionnaires lors de l'évaluation. | Biens – 34 700 \$ ou moins<br>Services – 139 000 \$ ou moins |

### PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT CONCURRENTIEL OUVERT

| Stratégie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Seuil                                                                              |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises canadiennes. Dans la mesure du possible, limiter le droit de répondre à l'appel d'offres aux entreprises canadiennes. Si ce n'est pas possible, accorder un avantage de dix pour cent (10 %) aux entreprises canadiennes soumissionnaires lors de l'évaluation. | Biens – entre 34 700 \$ et 368 000 \$<br>Services – entre 139 000 \$ et 368 000 \$ |
| Les entités gouvernementales doivent privilégier les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.                                                                                                                                                                                                                       | Biens et services – 368 000 \$ ou plus                                             |
| Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement.                                                                                                                                                                                                                                              | Biens et services – 368 000 \$ ou plus                                             |
| 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

| Stratégie                                                                                                                                                                                | Seuil                                                                                                     |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 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 la section sur les exceptions autorisées dans la Directive en matière d'approvisionnement de la FPO. |

**PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT PAR INVITATION À SOUMISSIONNER**

| Stratégie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Seuil                                   |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------|
| Les organismes du secteur parapublic 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 de dix pour cent (10 %) aux entreprises ontariennes soumissionnaires lors de l'évaluation. | Biens et services – 139 000 \$ ou moins |

**PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT CONCURRENTIEL OUVERT**

| Stratégie                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Seuil                                              |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| Les organismes du secteur parapublic doivent privilégier les entreprises canadiennes. Dans la mesure du possible, limiter le droit de répondre à l'appel d'offres aux entreprises canadiennes. Si ce n'est pas possible, accorder un avantage de dix pour cent (10 %) aux entreprises canadiennes soumissionnaires lors de l'évaluation. | Biens et services – entre 139 000 \$ et 368 000 \$ |
| Les organismes du secteur parapublic doivent privilégier les entreprises des partenaires commerciaux de l'Ontario.                                                                                                                                                                                                                       | Biens et services – 368 000 \$ ou plus             |
| Appliquer des critères nationaux pondérés dans les évaluations d'approvisionnement.                                                                                                                                                                                                                                                      | Biens et services – 368 000 \$ ou plus             |
| 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**

| Stratégie                                                                                                                                                                                | Seuil                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------|
| 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. |

