

# Initiative de développement des entreprises ontariennes — Guide à l'intention des acheteurs

**Développé par :**

Secrétariat du Conseil du Trésor et ministère du Développement  
économique, de la Création d'emplois et du Commerce

Date de la version : septembre 2023

## **Table des matières**

1. Objet.....	5
2. Champ d'application et portée .....	5
3. Définitions principales .....	7
4. Les démarches et les stratégies.....	7
5. Quand et comment appliquer les approches .....	10
5.1. Approche 1 : occasions d'approvisionnement supérieures aux seuils des accords commerciaux .....	10
5.1.1. Stratégie 1 : s'il y a lieu, utiliser les exceptions et les dispositions de non-application, des accords commerciaux dans les possibilités d'approvisionnement pour privilégier les entreprises de l'Ontario.....	11
5.1.2. Stratégie 2 : offrir les possibilités d'approvisionnement directement aux partenaires commerciaux de l'Ontario.....	12
5.1.3. Stratégie 3 : imposer des critères nationaux pondérés pour augmenter la possibilité que des appels d'offres soient attribués à des entreprises ontariennes.....	13
5.1.4. Stratégie 4 : intégrer une exigence sur les IRTB pour les achats d'une valeur estimée à 50 millions de dollars ou plus dans des secteurs spécifiés.....	16
5.2. Approche 2 : occasions d'approvisionnement inférieures aux seuils des accords commerciaux.....	16
5.2.1. Stratégie 5 : exiger que les entités de la fonction publique de l'Ontario (FPO) et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises de l'Ontario, dans la mesure du possible, pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux nationaux .....	17
5.2.2. Exiger que les entités de la FPO et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises canadiennes pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux internationaux .....	21
6. Annexes.....	23
6.1. Annexe A : Critères nationaux pondérés.....	23
6.1.1. Sécurité de la chaîne d'approvisionnement.....	24

6.1.2. Réactivité de l'entreprise.....	26
6.1.3. Connaissances locales.....	26
6.1.4. Environnement et durabilité.....	29
6.1.5. Matériaux ou contenus locaux.....	30
6.1.6. Coût et émissions à la livraison.....	31
6.1.7. Main-d'œuvre.....	33
6.1.8. Avantage local.....	34
6.1.9. Propriété intellectuelle.....	35
6.2. Annexe B : exemple d'application de critères nationaux pondérés dans le processus d'approvisionnement.....	36
6.3. Annexe C : liste des accords commerciaux et liste des pays membres.....	38

## **AVERTISSEMENTS et AVIS DE NON-RESPONSABILITÉ :**

Ce document contient des suggestions de termes qui peuvent être utilisés 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. Lorsque de tels termes sont en cause, ils se trouvent exclusivement dans le document de marché ou le contrat régissant spécifiquement la transaction particulière.

Ce libellé est fourni pour aider les utilisateurs à s'acquitter de leurs obligations dans le cadre des mesures de centralisation et de développement des entreprises ontariennes de la fonction publique de l'Ontario (FPO) et des directives en matière d'approvisionnement dans le secteur parapublic.

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

Il est fortement recommandé que tous les utilisateurs lisent et comprennent les stratégies d'approvisionnement de l'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) avant d'inclure l'information dans tout document d'approvisionnement ou entente juridique. Toutes les questions sur l'utilisation ou l'application des stratégies à votre approvisionnement particulier doivent être adressées à vos conseillers ministériels ou à l'adresse [doingbusiness@supplyontario.ca](mailto:doingbusiness@supplyontario.ca). La Directive aura préséance en cas d'incohérence entre avec les informations contenues dans le présent Guide et la Directive.

## 1 OBJET

---

L'Initiative de développement des entreprises ontariennes (IDEO) est un programme transformationnel à l'échelle de la province élaboré par le gouvernement pour tirer parti du rôle que les achats du secteur public peuvent jouer dans le développement économique. L'IDEO crée des règles du jeu équitables qui réduisent les obstacles et offrent aux entreprises ontariennes un meilleur accès aux possibilités d'approvisionnement. L'initiative fournit le soutien aux entreprises ontariennes pour innover et potentiellement créer des emplois dans les collectivités locales; ainsi que renforcer la résilience de la chaîne d'approvisionnement de l'Ontario afin que la province soit préparée à toute urgence à l'avenir. L'IDEO est conçue pour permettre à la province de continuer à faire des affaires avec ses partenaires commerciaux tout en répondant aux besoins de l'économie locale.

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

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

## 2 CHAMP D'APPLICATION ET PORTÉE

---

Les mesures de centralisation et de développement des entreprises ontariennes s'appliquent aux approvisionnements de la FPO et du secteur parapublic.

### **L'annexe s'applique aux organismes suivants :**

- Ministères

- Organismes provinciaux
- Ontario Power Generation
- Exploitants indépendants du réseau d'électricité

**La directive sur l'approvisionnement pour le secteur parapublic s'applique aux organismes suivants :**

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

Les mesures s'appliquent à tous les nouveaux achats de biens et de services (consultants et non consultants) de quelque valeur que ce soit. Plus précisément, un « nouvel » approvisionnement fait référence à tout processus (c.-à-d. une demande de soumissions, une invitation à soumissionner, etc.) visant à acquérir un bien ou un service qui commence (c.-à-d. communiqué à la communauté des fournisseurs) après l'entrée en vigueur de la nouvelle directive, et en l'absence d'autre engagement préexistant de la part de l'acheteur pour l'acquisition du bien ou du service. La date d'entrée en vigueur pour la FPO est le 1<sup>er</sup> septembre 2023, tandis qu'elle est fixée au 1<sup>er</sup> janvier 2024 pour le secteur parapublic.

**Qu'est-ce qui se trouve à l'extérieur du champ d'application?**

- Les acquisitions effectuées par les acheteurs à l'aide d'un processus de sélection de deuxième étape dans le cadre des ententes générales visant les fournisseurs attirés de l'Ontario.

## 3 DÉFINITIONS PRINCIPALES

---

« **Entreprise canadienne** » désigne une entreprise commerciale qui est constituée en vertu des lois du Canada et qui exerce des activités commerciales continues au Canada. (Source : [Modalités et conditions des retombées industrielles et technologiques \[RIT\] \[canada.ca\]](#))

« **Entreprise ontarienne** » s'entend comme :

- (1) Toute entreprise qui est un fournisseur, un fabricant ou un distributeur de tout type de structure qui exerce ses activités de façon permanente en Ontario.
- (2) Toute entreprise qui a son siège social ou un bureau principal en Ontario ou qui compte au moins 250 employés à temps plein en Ontario au moment du processus d'approvisionnement applicable.

**Remarque** : Une entité du secteur public peut se fier à une déclaration de l'entreprise selon laquelle elle satisfait aux exigences d'une entreprise de l'Ontario.

## 4 LES DÉMARCHES ET LES STRATÉGIES

---

Il existe deux approches, dont six stratégies dans le cadre de l'IDEO :

1. Approche 1 : approvisionnements **supérieurs** aux seuils des accords commerciaux.
2. Approche 2 : approvisionnements **inférieurs** aux seuils des accords commerciaux.

### **Approche 1 : approvisionnements supérieurs aux seuils des accords commerciaux**

Les acheteurs sont tenus d'utiliser une ou plusieurs des stratégies suivantes, dans la mesure du possible, pour l'application de l'approche des seuils des accords commerciaux ci-dessus. Plus précisément, plus d'une des stratégies peut être utilisée ensemble. Par exemple, la stratégie des critères nationaux pondérés peut être utilisée en limitant un appel d'offres aux partenaires commerciaux de l'Ontario.

1. Intégrer des exceptions et des dispositions de non-application, s'il y a lieu, dans les accords commerciaux pour privilégier les entreprises de l'Ontario dans les possibilités d'approvisionnement.
2. Offrir les possibilités d'approvisionnement directement aux partenaires commerciaux de l'Ontario
3. Imposer des critères nationaux pondérés pour augmenter la possibilité que des appels d'offres soient attribués à des entreprises ontariennes

Intégrer une exigence de retombées industrielles, régionales et technologiques (IRTB) pour les achats d'une valeur estimée à 50 millions de dollars ou plus dans des secteurs spécifiés (un guide détaillé sur les IRTB est disponible dans la [directive sur l'approvisionnement pour la fonction publique de l'Ontario – InsideOPS](#)).

## **Approche 2 : Approvisionnement en deçà des seuils de l'Accord commercial**

Les acheteurs sont tenus d'utiliser une ou plusieurs des stratégies suivantes pour l'application de l'approche des seuils des accords commerciaux ci-dessous.

4. Pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux **nationaux**, exiger que les entités de la fonction publique de l'Ontario (FPO) et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises de **l'Ontario** dans la mesure du possible.
5. Pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux **internationaux**, exiger que les entités de la FPO et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises **canadiennes** dans la mesure du possible.

Remarque : L'application des stratégies de l'IDEO est propre à chaque approvisionnement et exigera que les acheteurs planifient les approvisionnements et effectuent des études de marché (p. ex. déterminer le nombre de fournisseurs disponibles, l'emplacement, etc.). La valeur estimée de l'approvisionnement, les risques commerciaux, les exigences opérationnelles, etc., sont d'autres facteurs qui peuvent être pris en compte. La ou les stratégies appropriées dépendront de l'approvisionnement unique de l'acheteur.

L'intégration de l'une des stratégies dans l'approvisionnement doit être effectuée en consultation avec le conseiller juridique de l'acheteur et approuvée par l'autorité déléguée appropriée.

Il convient de souligner que bien que ces stratégies constituent de nouveaux facteurs à prendre en compte pour les marchés publics et que chaque approvisionnement soit unique, le processus d'approvisionnement général suit les étapes suivantes :

### **Étape 1. Planification de l'approvisionnement**

- Définition d'un besoin ou d'un problème
- Réalisation d'études de marché
- Identification de la source d'approvisionnement
- Sélection de l'approche d'approvisionnement
- Obtention de l'approbation appropriée

### **Étape 2. Approvisionnement**

- Préparation du document d'approvisionnement.
- Réalisation du processus concurrentiel (processus ouvert ou sur invitation) ou attribution du marché à un fournisseur particulier (processus non concurrentiel).

### **Étape 3. Évaluation des réponses**

- Évaluation des soumissions

### **Étape 4. Élaboration des contrats**

- Attribuer le contrat
- Transmettre le bilan aux fournisseurs

### **Étape 5. Gestion et clôture des contrats**

## 5 QUAND ET COMMENT APPLIQUER LES APPROCHES

### 5.1 APPROCHE 1 : OCCASIONS D'APPROVISIONNEMENT SUPÉRIEURES AUX SEUILS DES ACCORDS COMMERCIAUX

Cette approche exige que les acheteurs du secteur public tiennent compte des avantages du développement social et économique tout en tenant compte des obligations et des risques commerciaux pertinents lors de l'achat de biens et de services.

#### Quand l'utiliser

- Lorsque la valeur estimée de l'approvisionnement est égale ou supérieure aux seuils des accords commerciaux suivants, un processus concurrentiel ouvert est en cours, et il y a des entreprises ontariennes qui peuvent fournir le service ou le bien recherché.
- Lorsqu'un marché non concurrentiel est envisagé en utilisant les exceptions commerciales existantes et des dispositions de non-application, attribuer le contrat à une entreprise ontarienne, si possible.

**Les seuils des accords commerciaux sont les suivants :**

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Organismes provinciaux, entités commerciales ou industrielles	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	366 800 \$	651 000 \$	366 800 \$
Services	366 800 \$	651 000 \$	366 800 \$
Construction	9 100 000 \$	9 100 000 \$	9 100 000 \$

### **5.1.1 Stratégie 1 : s'il y a lieu, utiliser les exceptions et les dispositions de non-application, des accords commerciaux dans les possibilités d'approvisionnement pour privilégier les entreprises de l'Ontario.**

#### **Quand l'utiliser**

Certaines exceptions et dispositions de non-application (p. ex. situations d'urgence imprévues) existent dans les accords commerciaux auxquels l'Ontario est partie.

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 certaines circonstances. Ces dispositions (communément appelées exceptions admissibles) peuvent changer de temps à autre et la liste complète et la plus à jour se trouve dans [la Directive sur l'approvisionnement pour la fonction publique de l'Ontario – InsideOPS](#).

Les acheteurs du secteur public devraient envisager d'orienter les occasions vers des fournisseurs ontariens ou canadiens en appliquant ces dispositions, dans la mesure du possible. Il est important de demander des conseils juridiques et opérationnels lorsqu'on envisage l'utilisation des flexibilités commerciales, et d'obtenir les approbations appropriées. Gardez à l'esprit qu'il ne s'agit pas d'une nouvelle pratique ou d'une exigence pour l'approvisionnement.

## 5.1.2 Stratégie 2 : offrir les possibilités d'approvisionnement directement aux partenaires commerciaux de l'Ontario

### Quand l'utiliser

Pour tous les marchés publics concurrentiels ouverts dont la valeur est égale ou supérieure aux seuils des accords commerciaux internationaux (voir le tableau ci-dessus à la section 5.1), les acheteurs du secteur public sont tenus d'inclure comme exigence obligatoire que l'entreprise provienne d'une juridiction avec laquelle l'Ontario a des obligations commerciales (voir l'annexe C).

### Application au processus d'approvisionnement

#### Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Réalisation d'études de marché
- Solliciter les approbations appropriées

#### Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger votre document de demande d'approvisionnement et intégrer un libellé qui met l'accent sur l'admissibilité d'un partenaire commercial de l'Ontario comme exigence obligatoire. Par exemple : Êtes-vous d'une juridiction qui a des obligations commerciales avec l'Ontario ou le Canada? Si oui, veuillez indiquer le(s) accord(s) commercial(aux) en question.
- Publier l'appel d'offres sur le portail électronique d'appels d'offres de votre organisme

#### Étape 3. Évaluation des réponses

- Confirmer que la ou les soumissions comprennent une attestation de l'entreprise indiquant qu'elle se trouve dans une juridiction d'un partenaire commercial de l'Ontario (voir l'annexe C) ou inclure une exigence d'admissibilité obligatoire. Lorsqu'un fournisseur ne satisfait pas à l'exigence d'admissibilité obligatoire telle que 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. Élaboration des contrats**

- Attribuer le contrat
- Transmettre le bilan aux fournisseurs

#### **Étape 5. Gestion et clôture des contrats**

- Aucun changement au processus

### **5.1.3 Stratégie 3 : imposer des critères nationaux pondérés pour augmenter la possibilité que des appels d'offres soient attribués à des entreprises ontariennes**

#### **Quand l'utiliser**

L'application de critères nationaux pondérés dans le processus d'évaluation vise à uniformiser les règles du jeu pour les entreprises ontariennes. 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 en place dans d'autres juridictions.

Les acheteurs du secteur public doivent faire preuve de diligence raisonnable en effectuant des études de marché appropriées pour déterminer si une entreprise ontarienne existe. Cela peut inclure, mais sans s'y limiter, la réalisation d'une demande d'informations (DI) afin de déterminer quels sont les fournisseurs du marché concerné. Veuillez vous reporter aux outils de planification de l'approvisionnement disponibles qui figurent dans les outils et les modèles sur [InsideOPS](#).

Les critères nationaux pondérés s'inscrivent dans un processus d'évaluation typique et seraient inclus dans le cadre de l'évaluation des critères cotés. Il existe des variations dans le processus d'évaluation; toutefois, voici un exemple d'un processus d'évaluation typique en trois étapes :

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

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

Phase 3. Évaluation des prix.

### Exemples de critères nationaux pondérés :

Le tableau ci-dessous donne quelques exemples de critères nationaux pondérés. Notez qu'il ne s'agit pas d'une liste exhaustive et que les acheteurs peuvent définir d'autres critères qui conviennent à leurs achats.

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
Connaissances locales	Connaissances et expérience en Ontario avec les parties prenantes touchées; développement des connaissances et de l'expertise établies en Ontario
Matières ou contenus locaux	Utilisation de matières locales pour les biens ou les contenus; création potentielle d'emplois; développement des petites entreprises; revitalisation de la communauté
Coût et émissions à la livraison	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
Main-d'œuvre	Capacité à démontrer qu'ils respectent ou dépassent les lois du travail de l'Ontario lorsque des biens ou des services sont produits
Avantage local	Investissement en capital; utilisation de la chaîne d'approvisionnement locale (y compris les fournisseurs de PME); programmes de développement 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
Propriété intellectuelle	Création de propriétés intellectuelles en Ontario, utilisation ou commercialisation de la propriété intellectuelle de l'Ontario, ou adoption de l'innovation et de la technologie

Voir les annexes A et B pour plus de détails sur les critères nationaux pondérés et pour 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.
- Déterminer les critères nationaux pondérés appropriés pour votre approvisionnement.
  - ❖ Sélectionner les critères nationaux pondérés pertinents pour l'approvisionnement en fonction des éléments suivants :
    - L'analyse du marché;
    - Les risque(s) cerné(s)
    - L'importance de l'incidence que le critère national aurait sur les exigences commerciales.
  - ❖ Consulter le conseiller juridique de l'acheteur du secteur public pour l'évaluation des risques et la stratégie d'atténuation.
- Solliciter les approbations appropriées.

### Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger votre document de demande d'approvisionnement (p. ex., appel d'offres), y compris les critères nationaux pondérés appropriés dans la phase technique du processus d'évaluation.
  - ❖ La valeur cumulée des critères nationaux doit être comprise entre 25 % et 45 % de la note totale de l'évaluation.

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

### **Étape 3. Évaluation des réponses**

- Évaluer les réponses selon le document d'approvisionnement.

### **Étape 4. Élaboration des contrats**

- Attribuer le contrat
- Transmettre le bilan aux fournisseurs

### **Étape 5. Gestion et clôture des contrats**

- Aucun changement au processus

## **5.1.4 Stratégie 4 : intégrer une exigence sur les IRTB pour les achats d'une valeur estimée à 50 millions de dollars ou plus dans des secteurs spécifiés**

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

Remarque : Veuillez vous référer au guide sur les IRTB disponible dans la [Directive en matière d'approvisionnement de la fonction publique de l'Ontario – InsideOPS](#) pour plus de détails sur la stratégie 4.

## **5.2 APPROCHE 2 : OCCASIONS D'APPROVISIONNEMENT INFÉRIEURES AUX SEUILS DES ACCORDS COMMERCIAUX**

Cette approche exige que les acheteurs du secteur public tiennent compte des possibilités d'approvisionnement dont la valeur estimée est inférieure aux seuils des accords commerciaux nationaux et internationaux, ce qui offre une occasion de soutenir les petites et moyennes entreprises de l'Ontario et du Canada.

### **Quand l'utiliser**

Les achats inférieurs aux seuils des accords commerciaux nationaux de l'Ontario ne sont pas couverts par les obligations commerciales actuelles; par conséquent, cette approche exige que les acheteurs dirigent les occasions d'approvisionnement vers les entreprises ontariennes et canadiennes, lorsque cela est possible. Les biens et les services doivent être achetés comme suit :

- Si la valeur est inférieure aux accords commerciaux nationaux : s'approvisionner auprès d'entreprises ontariennes;
- Si la valeur est inférieure aux accords commerciaux internationaux, mais supérieure aux accords commerciaux nationaux, s'approvisionner auprès d'entreprises canadiennes.

### **5.2.1 Stratégie 5 : exiger que les entités de la fonction publique de l'Ontario (FPO) et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises de l'Ontario, dans la mesure du possible, pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux nationaux**

#### **Quand l'utiliser**

Lorsque la valeur de l'approvisionnement est inférieure aux seuils des accords commerciaux nationaux, diverses méthodes d'approvisionnement peuvent être utilisées.

**Les seuils des accords commerciaux sont les suivants :**

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

Services	121 200 \$	605 600 \$	121 200 \$
Construction*	121 200 \$	6 056 100 \$	121 200 \$*

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

On peut privilégier les entreprises ontariennes de la manière suivante :

- Invitez uniquement les entreprises de l'Ontario (telles que définies à la section 3) à soumettre une offre, dans la mesure du possible.
- Donnez aux soumissionnaires de l'Ontario un avantage de point. Les acheteurs déterminent l'avantage de point accordé aux entreprises ontariennes. Par exemple :
  - 10 points sont ajoutés à la note cumulative de tous les soumissionnaires de l'Ontario, lorsque des soumissionnaires non ontariens sont invités à soumettre une soumission. Attribuez l'approvisionnement au soumissionnaire ayant obtenu la note cumulative le plus élevé.

## Application au processus d'approvisionnement

### Étape 1. Planification de l'approvisionnement

- Mener une étude de marché et déterminer s'il existe des entreprises ontariennes (telles que définies à la section 3) qualifiées pour fournir les biens ou les services recherchés.
  - ❖ Les acheteurs du secteur public peuvent consulter les bases de données disponibles sur les entreprises de l'Ontario telles que, mais sans s'y limiter :
    - [Chambre de commerce de l'Ontario](#)
    - [Répertoire des entreprises autochtones du Canada](#)
  - ❖ Ces bases de données ne constituent pas une liste complète et exhaustive des entreprises ontariennes, mais elles sont des points de départ pour aider les acheteurs à mener des études de marché.
- Solliciter les approbations appropriées.

### Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger votre document d'approvisionnement (p. ex., demande de soumissions) et inclure un libellé qui informe les soumissionnaires de l'avantage de point attribué à tous les fournisseurs de l'Ontario si vous invitez des entreprises non ontariennes à soumissionner.
- Envoyer les invitations selon les exigences des directives d'approvisionnement.

**Remarque :** Veiller à inclure un libellé qui explique l'avantage de point conçu pour uniformiser les règles du jeu pour les entreprises ontariennes.

### **Étape 3. Évaluation des réponses**

- Vérifier que les fournisseurs ont soumis une attestation confirmant qu'ils sont une entreprise ontarienne (telle que définie à la section 3) ou qu'ils répondent aux exigences d'admissibilité obligatoires.
- Ajouter un avantage de point aux notes cumulatives de toutes les soumissions d'entreprises de l'Ontario lorsqu'il y a des soumissions provenant de fournisseurs de l'extérieur de la province.

### **Étape 4. Élaboration des contrats**

- Attribuer le contrat
- Transmettre le bilan aux fournisseurs

### **Étape 5. Gestion et clôture des contrats**

- Aucun changement au processus actuel

## **Mise en pratique**

### **Scénario 1**

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

Nom du fournisseur	Répond à la définition provisoire d'une « entreprise ontarienne »	Note cumulative	Note cumulative après application de l'avantage de points aux « entreprises ontariennes »
Fournisseur A : Midland (Ontario)	OUI	87 sur 100	97 sur 100
Fournisseur B : hors province	NON	91 sur 100	Aucun changement
Fournisseur C : Toronto (Ontario)	OUI	75 sur 100	85 sur 100

## 5.2.2 Exiger que les entités de la FPO et du secteur parapublic achètent des biens et des services d'entreprises canadiennes pour les approvisionnements inférieurs aux seuils des accords commerciaux internationaux

### Quand l'utiliser

Lorsque la valeur de l'approvisionnement est inférieure aux seuils des accords commerciaux internationaux et qu'un processus d'approvisionnement concurrentiel ouvert est utilisé.

Les seuils des accords commerciaux internationaux sont les suivants :

Type d'approvisionnement	Ministères et la plupart des organismes	Organismes provinciaux, entités commerciales ou industrielles	Conseils scolaires, entités universitaires, sanitaires et sociales financées par des fonds publics
Biens	366 800 \$	651 000 \$	366 800 \$
Services	366 800 \$	651 000 \$	366 800 \$
Construction	9 100 000 \$	9 100 000 \$	9 100 000 \$

### Application au processus d'approvisionnement

#### Étape 1. Planification de l'approvisionnement

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

#### Étape 2. Approvisionnement

- Rédiger votre document d'approvisionnement (p. ex., demande de soumissions) et, si nécessaire, inclure un libellé qui informe les

soumissionnaires sur l'avantage de point attribué à tous les fournisseurs canadiens

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

### **Étape 3. Évaluation des réponses**

- Si vous limitez l'approvisionnement aux entreprises canadiennes, veiller à ce que les fournisseurs aient soumis une attestation confirmant qu'ils sont une entreprise canadienne ou qu'ils répondent aux exigences d'admissibilité obligatoires; et disqualifier tous les fournisseurs qui ne répondent pas aux exigences.
- Appliquer l'avantage de point, le cas échéant.

### **Étape 4. Élaboration des contrats**

- Attribuer le contrat
- Transmettre le bilan aux fournisseurs

### **Étape 5. Gestion et clôture des contrats**

- Aucun changement au processus actuel

## 6 ANNEXES

---

### 6.1 ANNEXE A : CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS

L'inclusion de tout critère national pondéré doit se faire de façon ponctuelle pour un approvisionnement particulier, conformément à la connaissance du marché, aux principaux fournisseurs et à la disponibilité des fournisseurs pour répondre à vos besoins en matière d'approvisionnement :

- Quand utiliser les critères nationaux (p. ex., votre étude de marché a-t-elle révélé qu'il y a des entreprises ontariennes qui peuvent 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 juridictions ou les fournisseurs de l'Ontario ont-ils des réglementations qui doivent être respectées que les autres juridictions n'ont pas?);
- Pondération des critères nationaux sélectionnés (p. ex., compréhension de la nature concurrentielle du marché. Êtes-vous en mesure d'obtenir le fournisseur dont vous avez besoin pour répondre à vos besoins? Est-ce un marché axé sur les prix; est-ce la complexité de l'approvisionnement?)

Les acheteurs du secteur public doivent consulter les conseillers appropriés tels que les conseillers politiques, juridiques et en gestion opérationnelle, et les conseillers du ministère du Développement économique, de la Création d'emplois et du Commerce (MEDEC) relativement aux risques liés aux critères d'évaluation, et obtenir les approbations appropriées. Il est également important de s'assurer que suffisamment de recherches ont été menées pour définir les critères nationaux pondérés appropriés et que les experts en la matière (p. ex. les normes environnementales ou les normes du travail) ont été consultés. Consulter les quelques exemples ci-dessous.

## 6.1.1 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?
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Êtes-vous en mesure de livrer les biens ou les services requis conformément au calendrier de livraison critique et au lieu spécifié dans la DS? Oui/Non</li> <li>b) Fournir des détails sur la façon dont vous prévoyez de fournir les biens ou les services requis conformément au calendrier de livraison critique et au lieu spécifié dans la DS?</li> <li>c) En cas d'urgence, pouvez-vous assurer un approvisionnement ininterrompu des biens requis?</li> <li>d) Votre organisation a-t-elle mis en place 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?</li> <li>e) Des processus sont-ils en place pour s'assurer que les arrangements de gestion de la continuité des activités sont testés et examinés?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Les fournisseurs peuvent fournir les biens ou les services requis en temps opportun.</li> <li>b) Le fournisseur est doté d'un plan, des capacités logistiques et d'une méthode de livraison pour assurer la fourniture en temps opportun des biens ou des services requis.</li> <li>c) Le fournisseur détient un plan de capacité logistique ou d'entreposage pour fournir un approvisionnement ininterrompu des biens requis en cas d'urgence.</li> <li>d) Le fournisseur a mis en place un plan de continuité des activités qui assurerait la fourniture ininterrompue de biens ou de services.</li> <li>e) Les plans de continuité des activités du fournisseur ont été testés et ont fait leurs preuves.</li> </ul>



## 6.1.2 Réactivité de l'entreprise

### Quand l'utiliser

Lorsque les fournisseurs de biens et de services sont tenus de répondre à l'intérieur d'un délai de réponse, d'intervenir dans un délai d'exécution, ou d'assurer la 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?
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Décrivez comment votre organisation peut assurer la livraison à temps.</li> <li>b) Décrivez comment votre organisation sera réactive et sur site conformément au calendrier décrit dans la DS.</li> <li>c) Décrivez comment votre organisation fournira des services sur place pour résoudre les problèmes de panne technique dans les XX heures suivant la réception de la communication du ministère.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) La capacité logistique du fournisseur à livrer les biens ou les services conformément aux exigences de la DS.</li> <li>b) La capacité du fournisseur à déployer des ressources pour résoudre les problèmes sur place.</li> <li>c) Le fournisseur a-t-il mis en place un processus de résolution des conflits ou de recours hiérarchique?</li> </ul>

## 6.1.3 Connaissances locales

### Quand l'utiliser

Lorsque les connaissances ou l'expérience propres à l'Ontario d'un fournisseur sont pertinentes pour les éléments et la réalisation réussie du projet. Cela comprend la compréhension par le fournisseur du paysage local, y compris des questions telles

que la politique, la réglementation, la législation ou les relations avec les parties prenantes qui peuvent avoir une incidence sur la fourniture de services et la réalisation concrète 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?
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Décrivez votre expérience relativement aux exigences climatiques et environnementales en Ontario et au Canada.</li> <li>b) Quelles exigences réglementaires, réglementaires et de délivrance de permis auront une incidence sur ce projet?</li> <li>c) Décrivez les codes du travail, les règlements en matière d'indemnisation des accidentés du travail, et de sécurité de votre organisation.</li> <li>d) Décrivez les codes du bâtiment et tous les codes locaux applicables touchés par l'exigence de cet approvisionnement.</li> <li>e) Fournissez une preuve de conformité aux exigences de licence professionnelle de l'Ontario ou une preuve équivalente.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) La connaissance des lois et des exigences environnementales de l'Ontario par le fournisseur.</li> <li>b) La compréhension par le fournisseur des lois de l'Ontario requises dans la réalisation de l'approvisionnement.</li> <li>c) 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.</li> <li>d) La compréhension par le fournisseur des codes du bâtiment de l'Ontario.</li> <li>e) Le fournisseur possède la certification ou le permis requis pour fournir les services requis.</li> </ul>



## 6.1.4 Environnement et durabilité

### Quand l'utiliser

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

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

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Fournissez la politique environnementale écrite de votre organisation.</li> <li>b) Fournissez la preuve de la conformité aux exigences environnementales de l'Ontario. (P. ex., recyclage, gestion des déchets, etc.)</li> <li>c) Fournissez un rapport de tiers sur votre rendement environnemental.</li> <li>d) Votre entreprise est-elle certifiée ISO 140001 (la norme internationale qui spécifie les exigences d'un système de management environnemental efficace) ou une certification équivalente?</li> <li>e) Votre produit est-il fabriqué à partir de ressources renouvelables?</li> <li>f) Décrivez la politique de gestion des déchets de votre organisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) Le fournisseur est doté d'une politique environnementale.</li> <li>b) Le fournisseur se conforme aux exigences environnementales de l'Ontario.</li> <li>c) Le fournisseur se conforme aux exigences environnementales existantes de l'Ontario (p. ex., élimination des matières dangereuses).</li> <li>d) Le fournisseur dispose d'un système de gestion environnementale certifié ISO 140001 ou selon une autre certification reconnue.</li> <li>e) Les produits du vendeur sont fabriqués à l'aide de ressources durables ou renouvelables.</li> <li>f) La politique de gestion des déchets du fournisseur répond aux exigences de la politique de</li> </ul>

	gestion des déchets de l'Ontario et du Canada.
--	--

## 6.1.5 Matériaux ou contenus locaux

### Quand l'utiliser

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

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

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<p>a) 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>b) Votre organisation a-t-elle un objectif annuel défini alloué exclusivement au profit d'un ou plusieurs secteurs de votre communauté locale de l'Ontario? Si oui, quel est votre objectif annuel?</p> <p>c) Nommez le ou les organismes de votre communauté locale de l'Ontario qui ont bénéficié du ou des programmes communautaires locaux de votre organisme et décrivez comment ces</p>	<p>a) Le fournisseur a une politique ou un programme existant qui profite à la communauté locale.</p> <p>b) 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 (p. ex., stage, apprentissage, etc.).</p> <p>c) Le fournisseur a un partenariat existant avec les écoles et universités locales.</p>

<p>organismes ont bénéficié de votre programme.</p> <p>d) Votre organisation a-t-elle un programme d'apprentissage qui profite à un établissement d'enseignement de l'Ontario?</p>	<p>d) Le programme ou l'entente d'apprentissage de l'entreprise peuvent être consultés.</p>
--	---

## 6.1.6 Coût et émissions à la livraison

### Quand l'utiliser

Lorsque les achats de biens et de services peuvent avoir une incidence directe ou indirecte sur les coûts et les émissions à la livraison, les combustibles fossiles et d'autres sources de gaz à effet de serre en raison du choix par le fournisseur du mode de transport ou de fourniture de biens ou de services; p. ex. 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>a) Pouvez-vous fournir une copie des politiques environnementales de votre organisation?</p> <p>b) Quelle distance sera parcourue pour transporter les biens et services requis jusqu'au(x) lieu(x) où ils sont nécessaires?</p> <p>c) Quelle méthode de transport sera utilisée (c.-à-d., rail, route, mer, air). Quelle est la compensation des émissions de CO<sub>2</sub> (si nécessaire)? Existe-t-il d'autres moyens d'auto-identifier une capacité à minimiser</p>	<p>a) L'engagement du fournisseur envers l'environnement, comme en témoignent ses politiques environnementales existantes.</p> <p>b) La distance que le fournisseur devrait parcourir pour effectuer la livraison des biens ou des services requis.</p> <p>c) Les émissions de CO<sub>2</sub> résultant de la livraison, en fonction d'exemples de commandes (p. ex., volume, emplacement).</p>

les émissions de CO <sub>2</sub> lors de la livraison de biens et de services?	
--	--

## 6.1.7 Main-d'œuvre

### Quand l'utiliser

Lorsque l'approvisionnement touche des éléments tels que les salaires, les avantages sociaux et les conditions de travail qui auront une incidence significative sur le coût des activités commerciales. Ce critère exige que les fournisseurs démontrent qu'ils respectent ou dépassent les lois du travail de l'Ontario lorsque 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?
<p>a) Le soumissionnaire satisfait-il ou dépasse-t-il les critères suivants établis en vertu de la Loi de 2000 sur les normes d'emploi de l'Ontario en ce qui concerne les suivants?</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Heures de travail, périodes de repas et périodes de repos</li><li>• Paiements des salaires</li><li>• Rémunération des heures supplémentaires</li><li>• Salaire minimum, etc.</li></ul>	<p>a) 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>

## 6.1.8 Avantage local

### Quand l'utiliser

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

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

Exemples de questions	Que faut-il évaluer?
<ul style="list-style-type: none"> <li>a) 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.</li> <li>b) Quelle est la valeur du budget à allouer aux sous-traitants locaux?</li> <li>c) Décrivez le nombre d'apprentissages, de stages et de stages locaux soutenus par le fournisseur.</li> <li>d) Décrivez les programmes de diversité de votre organisation.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>a) L'utilisation par le fournisseur de produits de base produits localement.</li> <li>b) L'utilisation par le fournisseur des ressources locales pour fournir les services requis.</li> <li>c) Les programmes d'apprentissage des fournisseurs qui profitent aux écoles et aux centres de formation locaux.</li> <li>d) L'engagement du fournisseur à soutenir la diversité par l'intermédiaire de politiques et de programmes.</li> </ul>

## 6.1.9 Propriété intellectuelle

### Quand l'utiliser

Lorsqu'il est possible de renforcer la capacité des entreprises ontariennes par le développement de nouvelles solutions innovantes, de produits uniques ou spécialisés à fort potentiel d'innovation qui pourraient être exploités par 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>a) Expliquez comment vous comprenez le besoin ou le problème et fournissez la solution innovante que vous proposez.</p> <p>b) 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>c) 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>a) Le nombre de produits exclusifs qui ont été développés par le fournisseur en partenariat avec un établissement d'enseignement de l'Ontario.</p> <p>b) Les activités de R-D du fournisseur qui profitent à un établissement d'enseignement local.</p> <p>c) La preuve de solutions développées par le fournisseur en partenariat avec un établissement d'enseignement de l'Ontario.</p>

## 6.2 ANNEXE B : EXEMPLE D'APPLICATION DE CRITÈRES NATIONAUX PONDÉRÉS DANS LE PROCESSUS D'APPROVISIONNEMENT

Actuel		Version proposée :	
Critère	Pondération	Critère	Pondération
Expérience	25 %	Expérience	15 %
Conformité à la LAPHO	5 %	Conformité à la LAPHO	5 %
Connaissances	15 %	Connaissances	15 %
Approche du projet	15 %	Approche du projet	10 %
Le service à la clientèle	10 %	Le service à la clientèle	10 %
		<b>Environnement et durabilité</b>	10 %
		<b>Réactivité de l'entreprise</b>	5 %
		<b>Avantages locaux</b>	10 %
Prix	30 %	Prix	20 %

Nouveaux critères nationaux pondérés inclus dans les critères cotés



## 6.3 ANNEXE C : LISTE DES ACCORDS COMMERCIAUX ET LISTE DES PAYS MEMBRES

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

Le 30 décembre 2018, le PTPGP est entré en vigueur chez les six premiers pays à ratifier l'accord — le Canada, l'Australie, le Japon, le Mexique, la Nouvelle-Zélande et Singapour. Le 14 janvier 2019, le PTPGP est entré en vigueur au Vietnam, puis au Pérou le 19 septembre 2021. La Malaisie a ratifié l'accord le 30 septembre 2022, devenant ainsi le neuvième des onze pays à le ratifier.

Il y a onze pays membres; huit pays ont ratifié l'accord; trois pays doivent encore le ratifier.

Parties l'ayant ratifié	Parties qui ne l'ont pas encore ratifié
1. Australie	1. Brunei
2. Canada	2. Chili
3. Japon	
4. Mexique	
5. Nouvelle-Zélande	
6. Pérou	
7. Singapour	
8. Vietnam	
9. Malaisie	

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

L'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) se compose de 21 parties couvrant 48 pays membres de l'OMC (y compris l'Union européenne et ses 27 États membres, qui sont tous couverts par l'Accord, comme une seule partie).

### **Parties :**

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. République de Moldova
12. Monténégro
13. Pays-Bas, en ce qui concerne Aruba
14. Nouvelle-Zélande
15. Norvège
16. Singapour
17. Suisse
18. Taipei chinois
19. Ukraine
20. Royaume-Uni
21. États-Unis

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

Cet accord entre le Canada et l'Union européenne a été signé le 30 octobre 2016 et a été appliqué provisoirement le 21 septembre 2017. L'application provisoire signifie que la plupart des dispositions, y compris les marchés publics, sont traitées comme en vigueur.

1. Autriche
2. Belgique
3. Bulgarie
4. Croatie
5. République de Chypre
6. République tchèque
7. Danemark
8. Estonie
9. Finlande
10. Danemark
11. Janv. 2013
12. Grèce
13. Hongrie
14. Irlande
15. Italie
16. Lettonie
17. Lituanie
18. Luxembourg
19. Malte
20. Pays-Bas
21. Pologne
22. Portugal
23. Roumanie
24. Slovaquie
25. Slovénie
26. Espagne
27. Suède

#### **4. 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. Son objectif est de réduire et d'éliminer, dans la mesure du possible, les obstacles à la libre circulation des personnes, des biens, des services et des investissements au Canada et d'établir un marché intérieur ouvert, efficace et stable.

#### **Parties signataires :**

Toutes les provinces et les territoires canadiens

#### **5. Accord de libéralisation des marchés publics de l'Ontario et du Québec**

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.

#### **6. Accord de continuité commerciale Canada–Royaume-Uni (ACC Canada–Royaume-Uni)**

Le 1<sup>er</sup> janvier 2021, le Royaume-Uni a complètement quitté l'UE, ce qui signifie que l'AECG (y compris les engagements en matière de marchés publics) a cessé de s'appliquer entre le Canada et le Royaume-Uni.

L'ACC Canada–Royaume-Uni est entré en vigueur le 1<sup>er</sup> avril 2021. Il maintient l'avantage concurrentiel du Canada sur le marché britannique et reproduit en grande partie l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE, y compris les engagements en matière de marchés publics entre le Canada et le Royaume-Uni (qui comprend également des entités sous-fédérales).

Le 24 mars 2022, le Canada et le Royaume-Uni ont lancé des négociations en vue d'un accord de libre-échange (ALE). Le Royaume-Uni (RU) est le troisième plus grand pays partenaire du Canada pour le commerce des biens et des services.

## Sources :

1. PTPGP  
<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cptpp-ptpgp/index.aspx?lang=fra>
2. AMP-OMC  
[https://www.wto.org/french/tratop\\_f/gproc\\_f/memobs\\_f.htm](https://www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/memobs_f.htm)
3. ALEC  
<https://www.cfta-alec.ca/>
4. AECG  
<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/index.aspx?lang=fra>
5. Ontario-Québec  
[Accord de commerce et de coopération entre l'Ontario et le Québec | ontario.ca](https://www.ontario.ca/fr/accord-de-commerce-et-de-cooperation-entre-lontario-et-le-quebec)
6. ACC Canada-Royaume-Uni  
<https://www.international.gc.ca/trade-commerce/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/cuktca-accru/trade-continuity-agreement.aspx?lang=fra>