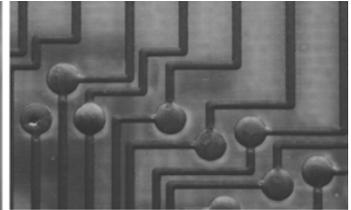
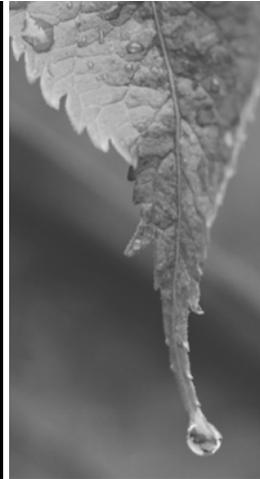




# GUIDE DES APPROVISIONNEMENTS



**VERSION 10-2  
16 août 2010**

**Préparé par :**

**Direction de la politique et processus  
d'approvisionnement**

**Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**

# **Guide des approvisionnements**

## **Chapitre 9**

### **Achats spéciaux**

## TABLE DES MATIÈRES

<b>CHAPITRE 9 – ACHATS SPÉCIAUX.....</b>	<b>1</b>	
9.1	Introduction .....	1
9.5	Les grands projets de l'État.....	1
9.5.1	<i>Renseignements généraux</i> .....	1
9.5.5	<i>Responsabilités de TPSGC relativement aux grands projets de l'État</i> .....	2
9.5.10	<i>Intervention dès le début du processus</i> .....	2
9.5.15	<i>Protocole d'entente avec le ministère client</i> .....	3
9.5.20	<i>Examen des achats</i> .....	4
9.5.20.1	Élaboration de la stratégie d'approvisionnement .....	4
9.5.20.5	Comité consultatif supérieur de projet.....	5
9.5.20.10	Membres du Comité consultatif supérieur de projet.....	5
9.10	Attribution des marchés immobiliers .....	6
9.10.1	<i>Procédures relatives à l'Attribution des marchés immobiliers</i> .....	6
9.10.5	<i>SELECT</i> .....	7
9.10.10	<i>Services d'architecture et de génie</i> .....	7
9.10.15	<i>Services de construction</i> .....	8
9.10.20	<i>Services de maintenance d'ascenseur</i> .....	9
9.15	Vente de matériel militaire des États-Unis à l'étranger .....	10
9.15.1	<i>Planification</i> .....	11
9.15.5	<i>Protocole de passation des contrats</i> .....	12
9.15.10	<i>Délais d'exécution</i> .....	12
9.15.15	<i>Établissement des prix et paiement</i> .....	12
9.15.20	<i>Frais supplémentaires</i> .....	13
9.15.25	<i>Coûts non périodiques</i> .....	13
9.15.30	<i>Divulgarion des renseignements</i> .....	13
9.15.35	<i>Traitement des documents</i> .....	13
9.15.40	<i>Administration des contrats</i> .....	14
9.15.45	<i>Modifications au contrat</i> .....	14
9.15.50	<i>Clôture du contrat</i> .....	14
9.20	Logistique coopérative et dossiers de commandes-cadres avec le DoD des É.-U. ....	14
9.20.1	<i>Réception d'une demande</i> .....	15
9.20.5	<i>Planification</i> .....	15
9.20.10	<i>Établissement et renouvellement d'un dossier sur le niveau des stocks (FMSO I)</i> .....	15
9.20.15	<i>Établissement d'un dossier de commande (FMSO II)</i> .....	16
9.20.20	<i>Programme d'examen des commandes</i> .....	16
9.20.25	<i>Résiliation des accords COLOG</i> .....	17
9.25	Utilisation du Fonds renouvelable et du compte de prêts de la production de défense .....	17
9.25.1	<i>Description du programme</i> .....	17
9.30	Achats auprès de CORCAN .....	19
9.30.1	<i>Réception d'une demande</i> .....	19
9.30.5	<i>Protocole d'entente</i> .....	19
9.30.10	<i>Mise en œuvre</i> .....	20
9.35	Ententes sur les revendications territoriales globales.....	20
9.35.1	<i>Renseignements généraux</i> .....	20
9.35.5	<i>Ententes sur les revendications territoriales globales en vigueur</i> .....	21
9.35.5.1	Québec .....	21
9.35.5.5	Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Nunavut .....	22
9.35.5.10	Colombie-Britannique .....	23

9.35.5.15	Terre-Neuve et Labrador .....	23
9.35.10	Ententes sur les parcs nationaux et ententes de collaboration avec le MDN .....	24
9.35.15	Ententes sur les revendications territoriales globales en cours de négociation .....	24
9.35.20	Applicabilité des obligations contractuelles des ententes sur les revendications territoriales globales.....	24
9.35.25	Définition des exigences.....	25
9.35.30	Accès aux terres autochtones .....	25
9.35.35	Avis d'achat.....	26
9.35.40	Droit de premier refus .....	26
9.35.45	Critères d'évaluation .....	27
9.35.50	Méthodes de demandes de soumissions .....	27
9.35.55	Période de demandes de soumission .....	27
9.35.60	Liste ou répertoire d'entreprises .....	28
9.35.65	Application des ERTG et de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones .....	28
9.35.70	Accords commerciaux internationaux.....	29
9.35.75	Accord sur le commerce intérieur.....	30
9.35.80	Avis de projet de marchés .....	30
9.35.85	Demandes de soumissions.....	30
9.35.90	Offres à commandes et arrangements en matière d'approvisionnement.....	31
9.35.95	Rapports sur les achats .....	31
9.40	Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones .....	31
9.40.1	Décision de réserver un marché dans le cadre de la SAEA .....	31
9.40.5	Application de la SAEA et des ERTG .....	32
9.40.10	SAEA et accords commerciaux .....	32
9.40.15	SAEA et le contenu canadien .....	33
9.40.20	Plans de sous-traitance .....	33
9.40.25	Principes de saine gestion des contrats.....	34
9.40.30	Envoi d'un avis aux Affaires indiennes et du Nord Canada.....	34
9.40.35	Exigences relatives à la sélection des fournisseurs pour les marchés réservés dans le cadre de la SAEA .....	34
9.40.40	Personne morale .....	35
9.40.45	Attestation des fournisseurs .....	35
9.40.50	Vérification de l'attestation du soumissionnaire, offrant, fournisseur .....	36
9.40.55	Contestation des soumissions .....	37
9.40.60	Rapports sur les marchés.....	37
9.45	Programme de retombées industrielles et régionales .....	38
9.50	Achats de services de communications .....	38
9.55	Corporation commerciale canadienne .....	39
9.55.1	Renseignements généraux sur les contrats de CCC .....	39
9.55.5	Sous-traitance.....	39
9.55.10	Protocole d'entente.....	40
9.55.15	Pouvoirs de certification et de signature.....	40
Annexe 9.1 :	Protocole d'entente entre Travaux publics et Services gouvernementaux Canada et CORCAN.....	1
Annexe 9.2 :	Avis de marché aux groupes revendicateurs de l'entente sur les revendications territoriales globales.....	1
Annexe 9.3 :	Critère d'évaluation des ententes sur les revendications territoriales globales.....	1
Annexe 9.4 :	Exigences relatives au Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones...	1
Annexe 9.5 :	Liste de vérification de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones.....	1

Annexe 9.6 :	Protocole d'entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Service gouvernementaux Canada.....	1
	Annexe A du PE : Matrice des responsabilités .....	11
	Annexe B du PE : Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis.....	14
	Annexe C du PE : Accord sur le partage du développement industriel pour la défense entre le Canada et les États-Unis.....	19

## Chapitre 9 – Achats spéciaux

### 9.1 Introduction

(2010-01-11)

- a) Ce chapitre contient de l'information sur les achats uniques ou propres à certains produits ou services, clients ou domaines. Par conséquent, il se divise en plusieurs thèmes, et chacun d'eux traite de sujets particuliers, tels qu'ils sont précisés à l'article [1.5.5](#) du *Guide des approvisionnements*. Voici quelques-uns des thèmes abordés : les grands projets de l'État, l'Attribution des marchés immobiliers et la vente de matériel militaire des États-Unis à l'étranger.
- b) Il est certain que tous les scénarios d'achat, comme ceux décrits dans ce chapitre, ne couvrent pas toutes les situations auxquelles Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) fait face dans la prestation de ses services courants. Toutefois, les divers scénarios abordés dans ce chapitre sont fondés sur l'historique des services offerts et les recommandations formulées par la collectivité responsable de l'attribution des marchés.

### 9.5 Les grands projets de l'État

(2010-01-11)

Cette section décrit les grands projets de l'État (GPE), les responsabilités de TPSGC, l'élaboration de stratégies d'achat ainsi que d'autres éléments importants liés aux GPE.

#### 9.5.1 Renseignements généraux

(2010-01-11)

- a) Les grands projets de l'État correspondent, par définition, à des achats de grande envergure. Le *Guide des approvisionnements* s'applique à ce type d'achat comme à tout autre. La différence est que les divers ministères qui participent à un GPE doivent travailler de concert à la planification et à la surveillance des travaux exécutés par le ou les entrepreneurs pour atteindre les résultats attendus. Juridiquement, un ministère ne peut pas agir seul et exclure les autres participants au projet.
- b) Un projet est considéré comme un GPE lorsque son coût estimatif est supérieur à 100 millions de dollars et que, de l'avis du Conseil du Trésor (CT), le projet présente des risques élevés. Cependant, le CT peut exiger que tout projet dépassant le pouvoir d'approbation des projets délégué au ministre parrain soit géré comme un GPE. De plus, une disposition de la politique stipule que le ministre parrain doit demander l'autorisation du CT de gérer un projet dont l'exécution coûterait plus de 100 millions de dollars, mais qui comporterait des risques moins élevés, dans le cadre du régime spécial de gestion des GPE ou en dehors du cadre de gestion des GPE.
- c) Les autres dispositions relatives à la gestion des GPE consistent notamment en la nécessité d'obtenir l'approbation de principe du Cabinet dans le cas d'un GPE pouvant avoir des conséquences importantes pour la politique ou le cadre financier, et les exigences obligatoires suivantes du CT :
  - (i) que le chef de projet soit un cadre supérieur appartenant au ministère parrain et rend compte directement au sous-ministre;
  - (ii) que le chef de projet soit considéré comme personnellement et visiblement responsable de tous les aspects du projet;
  - (iii) que soit nommé un Comité consultatif supérieur de projet (CCSP) constitué de représentants de la haute direction des ministères participant au projet. Ce comité a pour rôle de conseiller le chef de projet sur tous les aspects de celui-ci et de remplir la fonction

d'examen des achats dans le cadre du projet. La question du CCSP est traitée en détail à l'article [9.5.20](#);

- (iv) qu'un système approprié de mesure de rendement du projet soit choisi et mis en œuvre;
- (v) que des rapports sur l'avancement du projet soient présentés au CT à des étapes clés ou selon les instructions du CT;
- (vi) qu'un rapport d'évaluation du projet soit présenté au CT;
- (vii) que les grands projets de l'État soient présentés au parlement, tel qu'il est stipulé dans le [Guide de préparation de la Partie III du Budget des dépenses 2006-2007 : Rapports sur les plans et les priorités et Rapports ministériels sur le rendement](#).

### 9.5.5 Responsabilités de TPSGC relativement aux grands projets de l'État

(2010-01-11)

En ce qui concerne les GPE, le ministre de TPSGC rend compte et est responsable auprès du Cabinet de l'achat de biens et de services pour les GPE en vertu de la *Loi sur le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux*, et collabore avec le chef de projet. Le ministre de TPSGC rend compte et est responsable de tous les aspects du processus contractuel et des contrats subséquents, y compris :

- a) participer au projet en tant que ministère participant conformément à la politique du CT sur [La gestion des grands projets de l'État](#);
- b) gérer le processus d'achat depuis la demande de soumissions jusqu'à l'exécution du contrat, y compris l'attribution de celui-ci;
- c) assurer le soutien prévu dans la législation existante ou les ententes interministérielles générales;
- d) fournir les services liés aux projets, comme l'achat et l'établissement de l'échéancier, tel qu'il est décrit dans l'accord ou le protocole d'entente conclu avec le ministère parrain;
- e) aider à définir les besoins de l'utilisateur ou choisir la méthode d'achat la plus efficace;
- f) s'assurer d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix pour l'argent dépensé, grâce à une optimisation combinée de la qualité souhaitée, des délais prévus et des coûts du cycle de vie les plus bas de l'achat;
- g) tenir compte des questions liées à l'achat dans le cadre de la gestion du risque et des plans de gestion du risque;
- h) créer des dossiers de projet, rassemblant tous les documents et livrables liés aux achats;
- i) élaborer une méthode structurée pour documenter les exigences et les livrables, s'il y a lieu;
- j) s'assurer que le contrat soit mené conformément à la structure juridique et respecter les normes gouvernementales en matière de prudence, de probité et d'équité dans les transactions avec le secteur privé;
- k) élaborer avec le client les règles d'engagement préalables au contrat;
- l) préparer et publier toute communication relative à l'engagement formel ou contractuel entre les représentants du Canada et le soumissionnaire ou l'entrepreneur;
- m) fournir aux fournisseurs l'accès à un processus de soumissions ouvertes et concurrentielles par l'entremise du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement;
- n) préqualifier les fournisseurs et établir des relations de travail avec eux;
- o) gérer le processus de demandes de soumissions et les documents correspondants;
- p) faire les présentations au CT pour obtenir l'autorisation de conclure des contrats, l'autorisation préalable pour les montants requis en vue de modifications au contrat et l'autorisation de modifier les contrats;
- r) mener avec les entrepreneurs toutes les négociations relatives au contrat;
- s) élaborer avec le client les règles d'engagement relatives aux rapports mutuels entre le client et l'entrepreneur, après l'attribution du contrat;
- t) surveiller les relations entre le Canada et l'entrepreneur afin de maintenir l'intégrité du contrat;
- u) gérer le contrat afin de maintenir l'intégrité de l'entente contractuelle et la conformité aux exigences contractuelles.

### 9.5.10 Intervention dès le début du processus

(2010-01-11)

- a) L'une des tâches les plus importantes du gestionnaire de TPSGC relativement à un nouveau GPE est de s'intégrer le plus rapidement possible dans l'équipe du projet et d'assurer sa participation à tous les niveaux du projet. L'une des exigences principales après l'établissement des objectifs opérationnels du projet est l'élaboration de la stratégie d'approvisionnement relative au matériel, aux pièces et aux services livrables dans le cadre du projet. Pour les ministères, il s'agit également de l'un des éléments clés de la préparation du mémoire au Cabinet ou de la présentation au CT. Par conséquent, l'équipe du projet doit participer au projet aussitôt que possible, afin de s'assurer d'obtenir le meilleur rapport qualité-prix pour l'achat et de veiller à ce que les clients envisagent toutes les stratégies possibles avant d'engager le projet dans des solutions qui pourraient ultérieurement aller à l'encontre des objectifs stratégiques et des politiques du gouvernement en matière d'achat. Les agents de négociation des contrats devraient analyser avec les clients les possibilités offertes pour s'acquitter de leurs obligations et atteindre les objectifs ministériels en matière d'achats écologiques. La mise en œuvre de la Politique d'achats écologiques exige la détermination des possibilités de performance environnementale tant au niveau stratégique qu'opérationnel, en tenant compte des habitudes d'achats des ministères, des objectifs en matière de développement durable et des autres priorités du gouvernement du Canada.
- b) La recherche du meilleur rapport qualité-prix ne se limite pas au processus contractuel; elle est également importante à l'étape de la définition des besoins. Pour de nombreux achats, en particulier les GPE, c'est à cette étape initiale qu'on prend les mesures requises pour obtenir le meilleur rapport qualité-prix. On fera l'équilibre entre divers facteurs comme la qualité, le service, le coût, la facilité d'approvisionnement, les considérations environnementales et les aspects socio-économiques liés à une région ou à un secteur d'activité particulier. La qualité et le niveau de performance souhaités devraient être en fonction de l'utilisation prévue. Une qualité technique ou une conformité la plus souhaitable ne correspond pas nécessairement au meilleur achat possible, puisque ce n'est peut-être pas le plus économique. Dans les achats complexes, une analyse coûts-avantages peut donner sa juste place à la qualité technique par rapport à des facteurs comme les coûts initiaux et les coûts d'exploitation, la vie économique, le service, l'entretien et les réparations.

### **9.5.15 Protocole d'entente avec le ministère client** (2010-01-11)

- a) Un aspect essentiel des marchés publics est le rôle joué par TPSGC et les relations de celui-ci avec les ministères clients à toutes les étapes de la gestion du cycle de vie des biens et des services dans le cadre d'un GPE. Les détails de la relation entre TPSGC et son client seront en principe énoncés dans des protocoles d'entente généraux signés par TPSGC et le ministère client. Les achats spéciaux ou d'envergure peuvent nécessiter des protocoles d'ententes particuliers et un complément d'information, comme ceux qui sont décrits dans la politique du CT sur [La gestion des grands projets de l'État](#). Il incombe généralement aux ministères clients de préciser ce qu'ils veulent, où et quand ils le veulent; il revient, en principe à TPSGC de déterminer comment les biens et services seront fournis pour répondre aux besoins des clients.
- b) En ce qui concerne la gestion du cycle de vie, cela signifie que :
- La définition des besoins est, à divers degrés, une responsabilité du client, compte tenu de la politique gouvernementale et du type de biens et(ou) de services. Il va sans dire que plus le besoin est techniquement complexe, spécial ou particulier, plus il appartiendra au client de le définir. À l'inverse, plus un article est courant, moins l'intervention du client sera nécessaire, sauf par exemple pour en préciser la quantité. En résumé, l'achat est la responsabilité de TPSGC, l'utilisation est celle du client, et l'aliénation des biens revient à TPSGC.
- c) Cela ne signifie pas que chaque partie travaille de manière indépendante l'une de l'autre. Au contraire, il est essentiel que le protocole d'entente fasse état de canaux de communication très

précis à toutes les étapes de la gestion globale, rendant compte ainsi de la répartition des responsabilités entre TPSGC et le client. Lors de l'évaluation de son rôle et de sa participation dans un projet, TPSGC doit déterminer la nature et le niveau des conséquences du projet proposé sur ses activités, l'ensemble de ses actifs ou d'autres intérêts, et s'assurer que les engagements appropriés soient pris, par exemple, à l'aide du protocole d'entente.

- d) À moins que le protocole d'entente d'un GPE ne le stipule de manière précise, la séparation des responsabilités entre TPSGC et le ministère client sera régie par les accords figurant à l'[Annexe 1.1](#), qui comprend une répartition générale des diverses responsabilités prévues entre TPSGC et les ministères clients ou à l'[Annexe 1.2](#), qui comprend deux ententes précises avec le ministère de la Défense nationale.
- e) Le coût des services fournis par TPSGC aux ministères clients dans le cadre d'un GPE est payé directement par le client. Les services à fournir de même que leurs coûts sont négociés avec le ministère client et approuvés par le CT dans le cadre des présentations aux fins d'approbation du programme, et les résultats doivent faire partie du protocole d'entente.

### **9.5.20 Examen des achats**

(2010-01-11)

Ce qui suit traite de la formation et du rôle du Comité consultatif supérieur de projet (CCSP) ainsi que des responsabilités de TPSGC relativement à l'élaboration de la stratégie d'approvisionnement pour les grands projets de l'État (GPE).

#### **9.5.20.1 Élaboration de la stratégie d'approvisionnement**

(2010-01-11)

- a) TPSGC est responsable de l'élaboration et de la mise en œuvre des stratégies d'approvisionnement en fonction des besoins des ministères clients, dans le cadre de son mandat légal et de la politique gouvernementale. Avant d'amorcer, avec les fournisseurs éventuels, des discussions qui pourraient créer des attentes face à la stratégie d'approvisionnement du gouvernement, les ministères opérationnels doivent créer un Comité consultatif supérieur de projet (CCSP).
- b) Le gouvernement a confirmé que tous les achats de plus de deux millions de dollars doivent faire l'objet d'un examen afin d'en déterminer les retombées industrielles et régionales éventuelles. Pour s'assurer que cet examen sera effectué d'une façon dynamique et rentable, et compte tenu des divers intérêts en cause, le Conseil du Trésor a établi un processus interministériel d'examen des achats qui s'applique à toutes ces acquisitions. Dans le cas des GPE, ce processus est assuré par le CCSP, dont le rôle est défini à l'article [9.5.20.10](#).
- c) La performance environnementale est également un aspect important du processus ministériel d'examen des achats effectué par le Comité d'examen des acquisitions. Pour obtenir des renseignements sur les sources d'information, les questions environnementales et les mesures d'atténuation à l'aide d'achats écologiques, consulter la [Trousse de sensibilisation à l'environnement](#) et les [Lignes directrices concernant l'intégration des facteurs de performance environnementale dans le processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral](#). Il faut tenir compte des divers facteurs de performance environnementale énumérés dans la [Liste de contrôle des achats écologiques](#). Les agents de négociation des contrats peuvent également se référer au cours en ligne intitulé [Introduction aux achats écologiques \(C215\)](#).
- d) Lorsque les stratégies d'achat proposées pour des projets importants doivent être approuvées par le Cabinet, les ministères parrains doivent consulter le Secrétariat du Conseil du Trésor (SCT) lorsqu'ils préparent leur présentation au Cabinet. Au cours de ces consultations, il faut analyser toutes les initiatives socio-économiques, et les vues du SCT doivent être précisées dans la présentation au Cabinet.

**9.5.20.5 Comité consultatif supérieur de projet**  
(2010-01-11)

- a) Le Comité consultatif supérieur du projet (CCSP) constitue le forum interministériel de la haute direction. Son mandat est d'orienter un projet en vue d'atteindre les objectifs nationaux pertinents, d'inciter le ministère parrain et les ministères participants à conclure des ententes, de résoudre les questions d'ordre interministériel ainsi que d'examiner les objectifs du projet et les principaux instruments du projet et d'en discuter. Les CCSP ne traitent pas exclusivement des questions d'ordre interministériel, comme les exigences opérationnelles et le financement des ministères.
- b) On doit créer un CCSP pour chaque grand projet de l'État ou pour les besoins excédant 100 M\$. Le chef du projet, qui provient du ministère client, préside le Comité formé des représentants de tous les autres ministères ayant un intérêt dans le projet. Les membres du Comité provenant des autres ministères participants agissent comme conseillers et facilitateurs, afin de s'assurer que le point de vue de leur ministère respectif est connu du CCSP et que des mesures sont prises rapidement et efficacement pour répondre aux obligations de leur ministère par rapport au GPE.
- c) Lorsqu'un CCSP se réunit, il assume également la fonction de Comité d'examen des acquisitions, y compris ce qui concerne tous les achats connexes importants effectués par l'entremise du bureau du projet. Le CCSP se réunit à la demande du président.

**9.5.20.10 Membres du Comité consultatif supérieur de projet**  
(2010-01-11)

- a) Le chef de projet doit déterminer quels ministères pourraient être potentiellement touchés, ou avoir des intérêts aux programmes touchés par le GPE. Il doit veiller à que ces ministères soient avisés par écrit dès que possible dans le cycle de vie du projet, afin qu'ils puissent décider s'ils devraient officiellement prendre part au GPE. Chaque fois qu'un GPE pourrait nécessiter la participation du secteur privé, notification doit être faite également aux autorités contractantes compétentes de même qu'aux ministères et organismes susceptibles de bénéficier des retombées industrielles et régionales du projet.
- b) La plupart des GPE sont des projets d'achat assujettis à la [Politique sur l'examen des acquisitions](#) du CT. Les ministères parrains devraient se référer à cette politique pour obtenir des directives plus précises. Les ministères parrainant des projets d'acquisition doivent, à tout le moins, aviser les ministères et organismes suivants :

Autorités contractantes et agents de service :

- (i) TPSGC;
- (ii) Construction de Défense Canada.

Ministères et organismes pouvant bénéficier des retombées industrielles et régionales du projet :

- (i) Industrie Canada;
- (ii) Diversification de l'économie de l'Ouest du Canada;
- (iii) Agence de promotion économique du Canada atlantique;
- (iv) Agence de développement économique du Canada pour les régions du Québec.

Autres :

- (i) Bureau du Conseil privé;
- (ii) Secrétariat du Conseil du Trésor;
- (iii) Ministère des Finances Canada;

(iv) Ressources humaines et Développement des compétences Canada.

À tout le moins, les ministères parrains doivent déterminer s'il y a lieu d'aviser les ministères énumérés ci-dessous, tout particulièrement aux fins suivantes :

- (i) Environnement Canada, pour des considérations relatives à l'évaluation environnementale (la loi peut l'exiger dans certaines circonstances);
- (ii) Ministère de la Justice Canada, pour qu'il aide en temps opportun à résoudre les questions de droits complexes qui peuvent être soulevées;
- (iii) Ressources humaines et Développement des compétences Canada, pour des considérations relatives à la mise en commun de main-d'œuvre;
- (iv) Patrimoine canadien, lorsqu'il est question d'endroits ou de lieux éloignés;
- (v) Affaires étrangères et Commerce international Canada, pour le commerce international et la délivrance de licences d'exportation; et
- (vi) Affaires indiennes et du Nord Canada.

c) D'autres ministères peuvent aviser le chef de projet de leur intention de prendre part au GPE, auquel cas ils deviennent ministères participants.

## 9.10 Attribution des marchés immobiliers

(2010-01-11)

- a) Cette section décrit les responsabilités de l'attribution des marchés immobiliers ainsi que certaines des procédures et des méthodes connexes.
- b) La Direction générale des approvisionnements (DGA) de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) fournit aux ministères et aux organismes fédéraux les services d'approvisionnement liés aux biens immobiliers. L'Attribution des marchés immobiliers (AMI) de la DGA est responsable des marchés publics pour divers services immobiliers, dont les services d'architecture et de génie, d'entretien des installations et les services de construction. Les responsabilités de cette direction diffèrent de celles de la Direction générale des biens immobiliers (DGBI) de TPSGC, qui gère le portefeuille des biens immobiliers appartenant au Canada et agit à titre d'expert en biens immobiliers pour le gouvernement du Canada.

### 9.10.1 Procédures relatives à l'Attribution des marchés immobiliers

(2010-01-11)

- a) Bien que la plupart des pratiques et des politiques générales du ministère s'appliquent également aux biens immobiliers, il existe des différences. Certaines d'entre elles résultent de la conformité à la législation applicable, de l'adaptation aux pratiques en vigueur dans l'industrie ou simplement des caractéristiques des services offerts. Un grand nombre de processus d'examen et d'accords commerciaux importants ne s'appliquent pas aux exigences des marchés immobiliers. En voici quelques exemples. Le Comité d'examen des acquisitions ne traite pas de l'achat, de la modification et de l'entretien courant des biens immobiliers. Le formulaire [PWGSC-TPSGC 514](#), Demande d'inscription à l'Outil de gestion des dépenses, (**Nota** : *Seuls les employés du gouvernement ont accès à ce site*), ne convient pas aux besoins en services d'architecture, de génie ou de construction, et l'Accord sur le commerce intérieur ne s'applique pas aux contrats pour des services d'architecture ou de génie.
- b) Les clauses spécifiques des biens immobiliers se trouvent la [sous-section 5-R](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA). Les modèles des documents uniformisés d'approvisionnement ministériel et les nombreuses politiques excluent une partie ou l'ensemble des exigences des biens immobiliers et ne s'appliquent pas aux besoins en biens immobiliers. Les clauses du guide des CCUA considérées comme obligatoires peuvent ne pas s'appliquer aux besoins en biens immobiliers. Les modèles courants de l'Attribution des marchés immobiliers fournissent des conseils à leurs agents de négociation des contrats.

- c) Tous les travaux exécutés dans le cadre des biens immobiliers de la Direction générale des approvisionnements (DGA) doivent se conformer au *Règlement concernant les marchés de l'État*. La [Loi sur les immeubles fédéraux et les biens réels fédéraux](#) s'applique à la vente et à l'achat de biens immobiliers, et aux locations, y compris à tous les travaux exécutés dans le cadre d'une location. La Direction générale des biens immobiliers (DGBI), et non la DGA, est responsable des besoins en vertu de la Loi. Pour protéger l'intégrité des données des systèmes de la DGA, aucune donnée relative aux besoins relevant de la Loi ne doit être entrée dans le système de la DGA (c.-à.-d. l'Environnement automatisé de l'acheteur).

### 9.10.5 SELECT

(2010-01-11)

- a) SELECT est une base de données qui contient une liste de fournisseurs présélectionnés œuvrant dans le secteur immobilier, tels que des architectes, des ingénieurs et des entrepreneurs en construction, classés selon leur domaine d'expertise et les services qu'ils offrent. Cette base de données est utilisée par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) pour inviter les fournisseurs à soumissionner dans le secteur des biens immobiliers pour des services en expertise-conseil dont la valeur ne dépasse pas les seuils établis dans l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et pour des travaux de construction dont la valeur ne dépasse pas les seuils établis dans l'Accord sur le commerce intérieur (ACI). Lorsqu'un besoin de ce genre se présente et qu'il ne dépasse pas les limites fixées par ces accords, la fonction de rotation systématique du système SELECT associe le besoin aux fournisseurs qui possèdent l'expertise requise, qui sont situés dans un secteur géographique donné et qui ont le moins de points d'option. Selon la nature du besoin, on offrira à un fournisseur la possibilité d'accepter ou de refuser d'exécuter les travaux ou à plusieurs fournisseurs la possibilité de soumissionner pour ce besoin.
- b) Pour des services d'expertise-conseil d'une valeur de 10 000 \$ ou moins, SELECT produit une liste de trois fournisseurs qualifiés. On pourra communiquer directement avec le fournisseur qui convient le mieux et qui est disponible immédiatement. Pour des services d'expertise-conseil dont la valeur se situe entre 10 000 \$ et le seuil établi dans l'ALENA, SELECT identifie un fournisseur unique qui répond aux exigences relatives au domaine d'expertise et à l'expérience. Dans les deux cas, le pouvoir d'approbation se fonde sur la conclusion du contrat non concurrentiel. Pour des services d'expertise-conseil dont la valeur se situe sous le seuil établi dans l'ALENA, le système SELECT peut également être utilisé pour présélectionner les fournisseurs qui seront invités à soumissionner.
- c) Pour des services de construction d'une valeur de 10 000 \$ ou moins, SELECT produit une liste de trois fournisseurs qualifiés. On pourra communiquer directement avec le fournisseur qui convient le mieux et qui est disponible immédiatement. Pour des services de construction dont la valeur se situe entre 10 000 \$ et 100 000 \$, SELECT produit une liste de cinq fournisseurs qualifiés. Toutefois, dans ce cas, la pratique en vigueur dans quelques endroits est de sélectionner de cinq à huit fournisseurs qualifiés, auxquels un appel d'offres à été émis. Le contrat est habituellement attribué au fournisseur qui présente l'offre recevable la plus basse.

### 9.10.10 Services d'architecture et de génie

(2010-01-11)

- a) Pour déterminer si les pouvoirs d'approbation des marchés de services s'appliquent également aux services d'architecture et de génie (A et G), l'agent de négociation des contrats devrait d'abord déterminer si les livrables requièrent le sceau d'un professionnel. Dans ce cas, les pouvoirs d'approbation du Conseil du Trésor pour les services d'A et G s'appliquent. Si un sceau n'est pas requis, les pouvoirs d'approbation généraux pour les marchés de services s'appliquent.

- b) L'agent de négociation des contrats doit déterminer la stratégie d'approvisionnement en collaboration avec le client. La méthode de mise en œuvre des travaux de construction proposés devrait également faire l'objet de discussions, puisqu'elle influera sur les services fournis par l'équipe des services d'A et G. La principale méthode d'approvisionnement est le contrat courant, mais l'AMI utilise également d'autres méthodes d'approvisionnement, comme les offres à commandes, les arrangements en matière d'approvisionnement et les ententes ouvertes. Une entente ouverte s'adresse à un seul fournisseur, sélectionné par le système SELECT, et ne doit pas dépasser le seuil établi dans l'ALENA. Les engagements sont utilisés afin d'obtenir des services visés par les ententes ouvertes.
- c) Étant donné la nature qualitative des secteurs d'activité en A et G, la présentation de propositions de conception complètes demande un investissement important en temps, en énergie et en argent de la part des fournisseurs consultés. Pour réduire la possibilité que les fournisseurs consacrent d'importantes sommes d'argent à la préparation de telles propositions pour les projets de TPSGC, le ministère utilise généralement un processus de demande de propositions en deux phases pour les services d'A et G. Durant la première phase de cette méthode, les fournisseurs sont cotés par rapport à leurs réalisations antérieures et à l'expérience de l'équipe d'experts proposée. En fonction de la cote obtenue, il est plus facile pour les fournisseurs de prendre une décision opérationnelle, quant à savoir s'ils passeront à la deuxième phase du processus et présenteront une proposition complète tout en assurant leurs propres coûts.

**9.10.15 Services de construction**  
(2010-08-16)

- a) Trois méthodes sont surtout utilisées pour l'approvisionnement en services de construction pour les projets :
  - (i) conception-soumission-construction;
  - (ii) conception-construction;
  - (iii) gestion de la construction.
- b) Les rôles, les relations et les responsabilités des parties contractantes varient considérablement en fonction de chaque méthode. Il est important que l'équipe du projet choisisse la méthode qui convient le mieux. Pour les services de construction, l'équipe de projet est composée de représentants de l'Attribution des marchés immobiliers (AMI) de la Direction générale des biens immobiliers (DGBI) et du client.
- c) Pour chaque méthode, il existe de nombreuses variantes, et le choix d'une méthode plutôt qu'une autre devrait être analysé attentivement par tous les intervenants durant l'élaboration du plan de gestion du risque, bien avant l'achat, afin de déterminer les risques inhérents, les avantages et les désavantages associés à chaque méthode. Le choix d'une méthode particulière de prestation des services de construction se fonde sur une analyse des risques identifiés dans le plan, qui pourraient influencer sur les principaux objectifs du projet durant les étapes de planification et de mise en œuvre.
- d) Chaque méthode a ses avantages et ses désavantages, et l'une peut convenir davantage à un projet qu'à un autre. L'équipe de projet doit évaluer le pour et le contre de chaque méthode par rapport au projet. Traditionnellement, TPSGC a considéré la méthode conception-soumission-construction comme le processus courant de prestation pour les projets de construction. Bien que cette méthode prenne beaucoup de temps, elle donne à l'équipe de projet un meilleur aperçu des coûts et de la qualité. Puisque la conception est entièrement terminée avant le début de la construction, les modifications devraient être minimales.
- e) La méthode conception-construction et la méthode gestion de la construction sont largement utilisées par le secteur privé, mais utilisées quelque fois par TPSGC. Une demande de soumissions, sous la forme d'une demande de propositions, est utilisée pour ces deux méthodes

afin de déterminer le fournisseur retenu. Dans la méthode conception-construction, les demandes de soumissions devraient comprendre les honoraires d'au moins trois fournisseurs qui participeront à la deuxième phase du processus de sélection, afin de les dédommager pour la réalisation des travaux qui ne sont habituellement pas requis dans la préparation d'une proposition.

- f) De manière générale, l'AMI utilise un appel d'offres pour les contrats de construction, et le dépouillement public des offres se déroule peu de temps après l'heure de clôture établie. Les offres sont habituellement évaluées selon le principe de l'offre recevable le plus bas. Les offres des fournisseurs doivent respecter l'appel d'offres et les spécifications et les dessins connexes. Les agents de négociation des contrats devraient consulter la clause [R2710T](#) du Guide des Clauses et conditions uniformisées d'achat (CCUA) pour de l'information sur la présentation des soumissions.
- g) Normalement, on n'effectue pas de présélection des fournisseurs. Au besoin, une présélection pourrait se justifier, et dans ce cas, des critères devraient être établis pour que l'industrie puisse répondre de manière appropriée. Bien qu'un processus de présélection en deux phases puisse s'avérer nécessaire, la présentation des offres sous double enveloppe est la méthode privilégiée pour les projets de construction. On demande aux fournisseurs de présenter deux enveloppes scellées, où l'enveloppe A contiendra la réponse aux exigences de présélection (les critères doivent toujours être établis selon le mode réussite ou échec). Si le contenu de l'enveloppe A démontre que le fournisseur est qualifié, l'enveloppe B, qui comprend le prix et les garanties de soumission, est généralement ouverte en public, comme les autres soumissions recevables.
- h) Pour les besoins dépassant 100 000 \$, les agents de négociation des contrats doivent utiliser les modalités imposées par le Secrétariat du Conseil du Trésor (voir les clauses de la [sous-section 5-R](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* [CCUA]). La garantie de soumissions et la garantie contractuelle (clause [R2890D](#)) s'appliquent également à ces besoins. Les conditions d'assurance (clause [R2910D](#)) font aussi partie de la sous-section 5-R, mais le client devrait indiquer si une assurance spéciale ou supplémentaire est requise.
- i) Le Programme de contrats fédéraux et l'examen effectué par le Comité d'examen des acquisitions ne s'appliquent pas aux contrats de construction.
- j) Le ministre de TPSGC a délégué à la Direction générale des biens immobiliers (DGBI) le pouvoir de modifier les contrats de construction et d'entretien attribués par la Direction générale des approvisionnements (DGA). Ce pouvoir doit être retiré des pouvoirs délégués à la DGA afin de s'assurer que TPSGC n'outrepasse pas l'ensemble des pouvoirs attribués par le Conseil du Trésor. Le gestionnaire de projet de l'AMI présentera, avec la demande, un plan de gestion du risque qui précise les articles pouvant résulter du projet de construction. Ce plan comprendra une valeur monétaire suggérée appelée « dépenses imprévues liées à la gestion du risque ». La DGA examinera le plan et la valeur monétaire suggérée, et fixera un montant pour obtenir l'approbation du montant pré-approuvé pour modifications proposées. Ce montant sera utilisé pour des modifications subséquentes au contrat.

### **9.10.20 Services de maintenance d'ascenseur** (2010-01-11)

Pour les besoins en services de maintenance des ascenseurs dans les immeubles de TPSGC un appel d'offres doit être utilisé. On pourra tenir compte uniquement des soumissions présentées par des fournisseurs dont le nom figure sur les Listes de fournisseurs de services de maintenance d'ascenseur présélectionnés pour la province ou le territoire et le type d'équipement concernés. La durée du contrat est habituellement de 25 ans, et la base de paiement correspond au tarif mensuel établi rajusté annuellement. Le montant mensuel total comprend le matériel, la main-d'œuvre et les déplacements. Le rajustement des tarifs de main-d'œuvre sera fondé sur le tarif horaire régulier total selon le système de rémunération publié chaque année par la National Elevator and Escalator Association. Le rajustement

des prix du matériel sera fondé sur l'indice de prix pour le secteur de la [fabrication de matériel électrique V3822755](#), publié par Statistique Canada, et le rajustement des frais de déplacement doit être conforme à l'[Indice des prix à la consommation pour le Canada](#) (V1690973), publié par Statistique Canada.

### 9.15 Vente de matériel militaire des États-Unis à l'étranger

(2010-01-11)

Cette section fournit des renseignements sur le programme de vente de matériel militaire des États-Unis (É.-U.) à l'étranger (Foreign Military Sales ([FMS]) et décrit les responsabilités de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) relativement à ce programme.

- a) Le FMS est un programme d'assistance en matière de sécurité, administré par le Département de la défense (DoD) des É.-U., qui permet aux gouvernements étrangers et aux organismes internationaux admissibles d'acheter, auprès du gouvernement des É.-U., du matériel et des services de défense ainsi que des services de formation militaire. Le DoD agit comme intermédiaire; il s'occupe de l'achat, de la logistique et de la livraison des produits et, souvent, de la formation et de l'aide relatives à ces produits.
- b) Le programme FMS représente une méthode de vente d'équipement, de services et de formation de l'armée américaine qui s'avère avantageuse pour les deux gouvernements. La vente responsable d'armements augmente la sécurité nationale des É.-U. et répond à ses objectifs en matière de politiques étrangères en renforçant les relations bilatérales, en appuyant la coalition et en améliorant l'interopérabilité entre ses forces militaires et celles de ses alliés. Ces ventes contribuent également à accroître la prospérité des É.-U. en améliorant leur balance commerciale, en préservant les emplois hautement qualifiés du secteur de la défense, en alimentant les chaînes de production et en réduisant le coût unitaire des principaux systèmes d'arme.

*Pour plus de renseignements sur le Programme FMS, les agents de négociation des contrats peuvent visiter les sites Web de la Defense Security Cooperation Agency : [Foreign Military Sales](#) et [Security Assistance Management Material](#).*

- c) Le programme FMS doit être considéré comme une méthode d'achat lorsque les biens et les services requis ont trait à de l'équipement militaire d'origine américaine et lorsque, selon l'information dont on dispose à ce moment, le DoD des É.-U.
- d) Lorsque l'administration centrale de TPSGC détermine qu'on fera appel à un fournisseur unique aux É.-U. pour le besoin, la demande doit être envoyée au bureau de TPSGC à Washington (W). Il faut documenter de façon appropriée les décisions de l'administration centrale de TPSGC d'effectuer des achats de type fournisseur unique dans le cadre du programme FMS.

Lorsqu'on envoie une demande d'achat à TPSGC (W), on doit au minimum fournir les renseignements suivants dans le formulaire [PWGSC-TPSGC 1062-1](#), (**Nota** : *Seuls les employés du gouvernement ont accès à ce site.*) ou sur une pièce jointe au formulaire :

- (i) le numéro d'identification des biens et services (NIBS);
- (ii) le ou les accords commerciaux applicables à l'achat;
- (iii) si un préavis d'adjudication de contrat (PAC) a été publié et le résultat;
- (iv) les raisons justifiant de faire appel à un fournisseur unique dans le cadre du programme FMS et la référence aux règlements du Conseil du Trésor (voir [3.15](#)) ou, s'il y a lieu, aux accords commerciaux;
- (v) toute autre information pertinente ayant mené à la décision de considérer le programme FMS comme source unique d'approvisionnement, telle que les décisions du Comité d'examen des acquisitions pour tous les besoins dont la valeur dépasse 2 M\$, la justification du client, etc.

- e) TPSGC (W), à titre de seul organisme d'approvisionnement canadien reconnu au DoD des É.-U., sera l'agence ministérielle responsable de négocier avec le gouvernement des É.-U. toutes les questions contractuelles directement liées au programme FMS, et coordonnera, au nom de TPSGC et de ses clients, tous les arrangements contractuels et administratifs pertinents aux É.-U. Veuillez adresser vos questions au directeur général, au numéro de téléphone 202 682-7604.

### 9.15.1 Planification

(2010-01-11)

- a) Dans le cadre de sa politique d'assistance en matière de sécurité, le gouvernement des É.-U. fournit diverses formes d'assistance aux autres pays. Le programme FMS est un programme important et complexe administré par le DoD des É.-U. Au Canada, TPSGC, au même titre que le client, joue un rôle important dans la mise en œuvre et le maintien de ce programme.
- b) Il existe différentes catégories de contrats de base (appelés dossiers dans les organisations militaires américaines) pour les négociations entreprises dans le cadre du programme FMS. Voici les principales catégories de contrats :
- (i) les dossiers de commandes définies : certains produits et services de défense peuvent être obtenus uniquement par l'entremise des dossiers de commandes déterminés, selon lesquels il est possible d'obtenir les produits à certains prix estimatifs et à certaines dates de livraison. En retour, le gouvernement des É.-U. passe au besoin les contrats pour des produits et des services de défense nécessaires en réponse à la lettre d'offre et d'acceptation (Letter of Offer and Acceptance ou LOA);
  - (ii) les dossiers de commandes-cadres, y compris les commandes ouvertes avec les forces armées des É.-U., et les commandes directes avec les forces navales américaines : la plupart des services d'entretien courant et des pièces de rechange peuvent être obtenus à l'aide des LOA pour des commandes-cadres, ce qui réduit le temps de traitement des commandes. Ces LOA conviennent parfaitement pour répondre aux besoins subséquents (c.-à.-d. lorsque le client demandera des produits ou des services de défense supplémentaires de manière périodique). Ces ententes sont similaires aux offres à commandes et permettent aux clients de présenter leurs commandes directement à l'organisation militaire américaine concernée. Le matériel de soutien, y compris les ensembles, les composants, les outils spéciaux, l'équipement d'essai, les instruments et appareils d'instruction et d'entraînement, les modifications mineures apportées aux installations américaines, les services de réparation et de retour, la formation, etc., font habituellement l'objet d'un dossier de commande-cadre; et
  - (iii) les accords de soutien d'approvisionnement (logistique coopérative), communément appelés « COLOG » au Canada et « CLSSA » aux É.-U. : COLOG est une entente unique selon laquelle le Canada peut utiliser le système d'approvisionnement des É.-U. et obtenir un accès aux stocks du DoD des États-Unis. Cette entente comporte deux dossiers FMS distincts. Le premier concerne l'investissement du Canada dans certains produits du système d'approvisionnement du gouvernement des É.-U.; le deuxième sert à commander ces produits.
- c) L'administration centrale de TPSGC déterminera, avant que ne débute le processus d'achat dans le cadre du programme FMS, si les dispositions de l'Accord de libre-échange nord-américain ou de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce s'appliquent et devra prendre les mesures appropriées. Si ces dispositions ne s'appliquent pas, TPSGC déterminera s'il y a des fournisseurs existants ou éventuels au Canada et, après avoir consulté le ministère de la Défense nationale (MDN) ou tout autre client, et décidera si, dans les circonstances, il est plus avantageux pour le gouvernement du Canada de s'approvisionner au Canada ou directement auprès du fabricant de l'équipement aux É.-U. ou encore auprès du DoD des É.-U.

- d) Il est très courant qu'un système d'arme ne puisse être acheté que dans le cadre du programme FMS. La [Arms Export Control Act](#) confère au président le pouvoir discrétionnaire de déterminer les produits militaires finis qui doivent être vendus par l'entremise du programme FMS seulement. Ce pouvoir est délégué au secrétaire à la Défense des É.-U. et mis en application par la Defence Security Cooperation Agency en étroite collaboration avec la Defence Technology Security Administration et le ministère militaire (MILDEPT) ou la composante du DoD des É.-U. responsable du produit fini. Le Département d'État des É.-U. approuve ou refuse toutes les ventes, et est responsable de la supervision continue et de la direction générale des ventes. Quatre critères généraux sont utilisés pour déterminer si une vente doit passer par le programme FMS : les restrictions légales ou présidentielles; les politiques, les directives ou les exigences réglementaires du DoD ou du MILDEPT, p.ex., la National Disclosure Policy, les exigences de gouvernement à gouvernement et les exigences d'interopérabilité ou de sécurité des forces armées américaines. TPSGC (W) informera le client que le programme FMS est la seule solution.

### **9.15.5 Protocole de passation des contrats**

(2010-01-11)

La négociation de contrats avec le DoD des É.-U. pour la fourniture de matériel ou la prestation de services de gouvernement à gouvernement se fait au moyen d'un échange de lettres, soit une lettre de demande (Letter of Request [LOR]) préparée par TPSGC (W) et une lettre d'offre et d'acceptation (Letter of Offer and Acceptance [LOA]) préparée par les É.-U. Les LOR sont envoyées au ministère militaire concerné, au Département d'État des É.-U. et à la Defence Security Cooperation Agency, un organisme de défense qui supervise les programmes d'assistance en matière de sécurité.

#### **9.15.10 Délais d'exécution**

(2010-01-11)

- a) Le temps que prend normalement le DoD des É.-U. pour répondre à une lettre de demande présentée par le bureau de TPSGC à Washington au nom du Canada est comme suit :
- (i) 60 jours suivant la réception de la lettre de demande officielle de renseignements sur les prix et la disponibilité;
  - (ii) 120 jours suivant la réception de la LOR demandant une LOA sans obligation d'avertir le Congrès;
  - (iii) 180 jours suivant la réception de la LOR demandant une LOA avec obligation d'avertir le Congrès, applicable aux achats importants de matériel de défense d'une valeur de 25 M\$ ou plus, ou lorsque la valeur totale du dossier dépasse 100 M\$;
  - (iv) jusqu'à neuf mois dans le cas des ensembles de données techniques, si des enquêtes ou des études spéciales doivent être effectuées.
- (b) Il n'est pas inhabituel que les LOA et les modifications dépassent les cibles prévues en raison de la charge de travail du gouvernement des États-Unis et des dossiers hautement prioritaires nécessaires pour appuyer la politique étrangère des É.-U.

#### **9.15.15 Établissement des prix et paiement**

(2010-01-11)

- a) Une LOA est utilisée pour présenter les prix estimatifs au pays acheteur et comprend également le calendrier prévu des paiements. Dans le cadre du FMS, les prix peuvent comprendre, mais sans s'y limiter : le prix de l'article, les frais non périodiques de recherche et de développement et de production, les frais d'emballage et de manutention plus les frais administratifs supplémentaires. Le prix de l'article est le même que celui qui serait demandé à tout autre acheteur, y compris les Forces armées des É.-U. TPSGC (W) vérifie que le versement des paiements correspond aux travaux réellement exécutés.

- b) Une fois que la LOA est signée, le MILDEPT concerné achète le ou les produits auprès des fabricants des É.-U. Normalement, cet achat suit la chaîne d'approvisionnement du DoD des É.-U. et peut prendre du temps. Le délai entre la LOA et la livraison peut être d'une année ou plus, particulièrement pour les systèmes d'arme complexes. Le prix proposé dans la LOA peut ne pas correspondre au coût des articles au moment de la livraison, bien que, dans les faits, le prix final est la plupart du temps inférieur au prix estimatif original. Le prix final est déterminé en fonction des coûts réels du contrat et des autres frais supplémentaires, qui doivent être exigés conformément aux lois et aux règlements en vigueur aux É.-U.

### **9.15.20 Frais supplémentaires**

(2010-01-11)

- a) Aux termes de la [Arms Export Control Act](#), le gouvernement des É.-U. doit gérer le programme FMS sans qu'il lui en coûte rien. La Loi exige que des frais administratifs supplémentaires, correspondant à un certain pourcentage, soient perçus dans les dossiers du FMS afin de couvrir tous les frais engagés par les É.-U. pour exécuter, gérer et surveiller le programme FMS. Ces frais supplémentaires sont déterminés en fonction de la valeur du dossier et englobent diverses activités telles que la préparation, la gestion, le traitement (coût, calendrier, rendement) et la fermeture du dossier ainsi que les examens périodiques.
- b) Frais de gestion pour les petits dossiers : à compter du 1<sup>er</sup> août 2006, des frais de gestion s'ajouteront à tout dossier dont les frais administratifs supplémentaires exigés sont inférieurs à 15 000 \$. Ces frais de gestion correspondront à la différence entre les frais administratifs supplémentaires exigés et le montant de 15 000 \$.
- c) Les frais supplémentaires exigés dans le cadre du programme FMS servent à payer une bonne partie des salaires et des coûts d'exploitation des employés des organisations d'assistance en matière de sécurité et d'autres employés responsables du programme FMS.

### **9.15.25 Coûts non périodiques**

(2010-01-11)

Lors d'une demande de propositions, TPSGC (W) envoie une lettre de demande (LOR) au DoD des É.-U. lui demandant de déterminer si le besoin comporte des coûts non périodiques. Si la lettre d'offre et d'acceptation (LOA) provenant du DoD des É.-U. comprend des coûts non périodiques, TPSGC (W) présentera une renonciation à la Defence Security Cooperation Agency avant la signature de la LOA.

### **9.15.30 Divulgence des renseignements**

(2010-01-11)

Le gouvernement des É.-U. ne fait pas concurrence à l'industrie américaine pour ce qui est des ventes à l'étranger et ne fournit pas sciemment à d'autres gouvernements des « données comparatives sur les prix », surtout lorsqu'il sait qu'un contrat commercial est en cours de négociation.

### **9.15.35 Traitement des documents**

(2010-01-11)

- a) Lorsqu'on décide d'avoir recours au FMS pour répondre à un besoin, le dossier est acheminé, en totalité ou en partie, au TPSGC (W). Avant l'acheminement du dossier, l'organisation de TPSGC (administration centrale ou région) qui reçoit la demande doit examiner la demande. TPSGC (W) préparera le document Planification et approbation préalable des contrats (PAPC) ou le plan d'approvisionnement.
- b) Le matériel obtenu grâce au FMS doit être identifié par les numéros de nomenclature nationaux des É.-U., chaque fois que possible. Le second groupe de caractères (identification du pays) doit

être 00 ou 01. Les chiffres 21, identifiant le Canada, ne sont pas acceptables et leur utilisation entraînera le rejet de la demande.

- c) TPSGC (W) examinera chaque demande pour s'assurer de l'exactitude et de la pertinence de l'information. Si tout est conforme, TPSGC (W) préparera et enverra une LOR à l'organisation appropriée du DoD des É.-U.
- d) À la réception de la LOA, TPSGC (W) vérifiera si elle correspond à la LOR et, si tout est satisfaisant, il demandera l'approbation du ministère client ainsi que les fonds nécessaires.
- e) Après l'acceptation de la LOA par TPSGC (W), les fonds sont transférés du client canadien au gouvernement des États-Unis par l'intermédiaire d'un compte canadien à la « Federal Reserve Bank » de New York. Le DoD des É.-U. ne prendra aucune mesure tant que les fonds requis n'auront pas été transférés au complet.

#### **9.15.40 Administration des contrats**

(2010-01-11)

- a) TPSGC (W) est responsable de l'administration des contrats, y compris la facturation ou les paiements et l'expédition, sauf pour ceux attribués en vertu du COLOG.
- b) TPSGC (W) peut organiser des réunions d'examen de la gestion des programmes ou de l'état d'avancement des travaux afin de permettre aux clients de discuter de questions connexes avec des représentants du DoD des É.-U.

#### **9.15.45 Modifications au contrat**

(2010-01-11)

- a) TPSGC (W) négociera des modifications au contrat, au besoin.
- b) Si les fonds prévus pour certains contrats (dossiers) n'ont pas été complètement utilisés, on peut demander une modification de dossier permettant de prolonger la période au cours de laquelle les fonds peuvent être dépensés. Cette procédure n'est habituellement utilisée que si elle n'influe en rien sur la portée des travaux.

#### **9.15.50 Clôture du contrat**

(2010-01-11)

- a) Une fois la livraison terminée et le coût final établi, TPSGC (W) clôturera le contrat et verra au règlement final des comptes. Si des sommes sont dues au Canada, PWGSC (W) demandera un chèque payable à l'ordre du Receveur général du Canada. Si des sommes sont dues au gouvernement des É.-U., on demande au client canadien de les payer.
- b) La clôture des contrats attribués dans le cadre du FMS auprès de fournisseurs commerciaux peut avoir lieu des années après la livraison du matériel parce qu'il faut vérifier et renégocier certaines exigences propres au processus d'achat du DoD des É.-U. Il faut un minimum de deux ans pour clore un dossier du FMS après la livraison finale des biens ou des services.
- c) Au moment de la clôture du contrat, les montants estimatifs indiqués dans la LOA sont changés pour les coûts réels, et un relevé définitif du compte est émis.

### **9.20 Logistique coopérative et dossiers de commandes-cadres avec le DoD des É.-U.**

(2010-01-11)

- a) Cette section présente l'accord de soutien d'approvisionnement (logistique coopérative) (COLOG/CLSSA) conclu entre le Canada et les États-Unis (É.-U.), et décrit les responsabilités précises de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) relativement à cet accord.
- b) Le COLOG/CLSSA conclu entre le Canada et les É.-U. a été approuvé pour la première fois en 1965. TPSGC prendra les arrangements nécessaires avec le gouvernement des É.-U. pour conclure des ententes contractuelles telles que des accords de logistique coopérative ou des dossiers de commandes-cadres, de façon à permettre au ministère de la Défense nationale (MDN) du Canada d'obtenir directement du matériel et des services, au besoin, du Département de la défense (DoD) des É.-U.

#### **9.20.1 Réception d'une demande**

(2010-01-11)

- a) Les agents de négociation des contrats devraient consulter l'article [9.15](#) ou l'information sur le processus de demande dans le cadre du programme FMS des É.-U.
- b) Le bureau COLOG du Secteur des projets de défense et des grands projets (SPDGP), Direction générale des approvisionnements, examinera les demandes de COLOG et les dossiers de commandes-cadres, et fournira le soutien à ces activités, telles qu'elles sont décrites dans le Programme d'examen des commandes (voir [9.20.20](#)), pour le compte de TPSGC.

#### **9.20.5 Planification**

(2010-01-11)

- a) En vertu des accords du COLOG, un pays participant doit acheter un droit de participation au système d'approvisionnement du service approprié du DoD des É.-U. Pour ce faire, un dossier sur le niveau des stocks doit être établi et ce dossier est rajusté annuellement à la hausse ou à la baisse, selon l'usage qui en est fait. Le Canada a acheté un droit de participation à chacun des trois systèmes d'approvisionnement des Forces terrestres, navales et aériennes des É.-U., de sorte qu'il peut obtenir les articles requis au fur et à mesure de ses besoins et il ne paie que pour les articles qu'il se procure.
- b) Comme la loi américaine interdit au DoD des É.-U. d'utiliser les fonds dont il dispose pour des achats hypothétiques pour des organisations autres que ses propres Forces, les pays étrangers participants doivent faire des avances généralement mensuelles. Le montant de l'avance doit correspondre à la valeur prévue des commandes pour le trimestre suivant.
- c) La comptabilité finale est faite lorsque tous les articles ont été livrés ou leur commande annulée et lorsque tous les écarts ont été corrigés. Une modification est ensuite apportée au contrat pour que le Canada effectue le paiement final ou soit remboursé des sommes qui lui sont dues.

#### **9.20.10 Établissement et renouvellement d'un dossier sur le niveau des stocks (FMSO I)**

(2010-01-11)

- a) Il faut absolument établir un dossier sur le niveau des stocks, aussi connu sous le nom de bordereau de ventes de matériel militaire à l'étranger (FMSO I) pour obtenir un soutien COLOG du DoD des É.-U. Lorsque les Forces aériennes, terrestres ou navales des É.-U., selon le cas, conviennent de fournir, par l'intermédiaire du COLOG, des pièces de rechange aux Forces armées d'une nation étrangère, les gestionnaires du matériel américains visés prennent les mesures qui s'imposent pour augmenter leurs stocks de manière à pouvoir répondre aux besoins prévus du client.

- b) Les dossiers sur le niveau des stocks sont négociés en fonction des besoins.

**9.20.15 Établissement d'un dossier de commande (FMSO II)**

(2010-01-11)

- a) TPSGC doit, chaque année, établir un dossier de commande, également appelé « dossier de commande militaire à l'étranger » ou « FMSO II », avant que le ministère de la Défense nationale (MDN) ne puisse obtenir des pièces de rechange des systèmes d'approvisionnement du DoD des É.-U.
- b) TPSGC a délégué au MDN le pouvoir de passer des commandes directes aux Forces navales, terrestres et aériennes des É.-U., selon le cas, une fois que sont établis le dossier sur le niveau des stocks (FMSO I) et le dossier de commande (FMSO II). Les demandes d'articles admissibles au COLOG sont transmises directement par le MDN au DoD des É.-U. au moyen d'un terminal d'ordinateur relié au Defense Automatic Addressing System Center des É.-U. Ce réseau fournit un accès direct aux systèmes d'approvisionnement militaire des É.-U.

**9.20.20 Programme d'examen des commandes**

(2010-01-11)

- a) Le Programme d'examen comprend trois éléments :
- (i) l'examen des articles dont le coût est de 20 000 \$US au moment de la commande;
  - (ii) la liste trimestrielle de tous les articles achetés par l'intermédiaire du COLOG;
  - (iii) la liste annuelle de tous les articles achetés par l'intermédiaire du COLOG.

Il ne s'agit pas d'une mesure prise au moment de l'établissement du contrat, mais une fois le contrat établi et pendant toute la durée du contrat, tant et aussi longtemps que des commandes directes (COLOG) seront passées en vertu de ce contrat.

- b) Voici, en résumé, en quoi consiste le Programme d'examen des commandes :
- (i) Si l'article coûte 20 000 \$US ou plus, le bureau COLOG du MDN, responsable de soumettre les demandes par l'intermédiaire du COLOG dans les systèmes du DoD des É.-U., fera parvenir les renseignements sur demande au bureau des opérations COLOG du Secteur des projets de défense et des grands projets (SPDGP) de TPSGC.
  - (ii) Cette mesure a pour but de permettre au SPDGP d'examiner le projet d'achat afin de déterminer s'il est plus avantageux pour le Canada de s'approvisionner auprès de fournisseurs canadiens ou d'autres sources.
  - (iii) Le bureau des opérations COLOG du SPDGP coordonne cet examen à partir de données fournies, au besoin, par les gestionnaires de produits de TPSGC.
  - (iv) S'il s'avère que l'article peut être acquis d'une entreprise canadienne, l'achat devrait être fait au Canada sauf s'il est établi qu'une telle décision n'est pas avantageuse sur le plan des coûts ou si d'autres conditions sont inacceptables, particulièrement en ce qui a trait aux exigences opérationnelles. De même, s'il est établi que l'article peut être acquis auprès d'une autre source commerciale à un coût moindre, on peut s'approvisionner auprès de cette source commerciale, sauf s'il est établi qu'une telle décision n'est pas avantageuse sur le plan du coût global ou si d'autres conditions sont acceptables, particulièrement en ce qui a trait aux exigences opérationnelles.
  - (v) Si l'article ne peut être acheté auprès d'entreprises établies au Canada ou à l'étranger, on conseillera au MDN de présenter une demande au DoD des É.-U. par l'intermédiaire du COLOG.

- (vi) Toutes les commandes devraient être examinées dans les plus brefs délais. Une réponse finale ou, du moins, provisoire, doit être fournie au MDN dans les 30 jours suivant la réception de la demande.
- (vii) La seconde partie du Programme d'examen des commandes consiste en ce que le bureau COLOG du MDN, responsable du programme COLOG envoie, une fois par trimestre, au SPDGP, un imprimé faisant état de tous les achats effectués par l'intermédiaire du COLOG au cours du dernier trimestre, sans égard à leur valeur ou à leur priorité.
- (viii) La troisième partie du Programme d'examen des commandes est semblable à la seconde, sauf qu'elle est fondée sur une liste annuelle fournie par le MDN et faisant état de tous les achats effectués par l'intermédiaire du COLOG au cours de la dernière année financière. Un examen semblable à ceux portant sur les rapports trimestriels peut être effectué.
- (ix) Le but de ces mesures est d'avoir une vue d'ensemble des achats effectués par l'intermédiaire du COLOG pendant une période donnée. On ne pourrait avoir cette vue d'ensemble si on n'examinait que les achats d'articles individuels de plus de 20 000 \$US. Cet examen permettra à TPSGC (W) de chercher des sources d'approvisionnement en se fondant sur les besoins pour une période donnée. Souvent, la fourniture d'un seul article peut ne pas sembler intéressante pour un fournisseur, mais fournir plusieurs articles sur une période donnée peut être très intéressant pour lui.

#### **9.20.25 Résiliation des accords COLOG**

(2010-01-11)

Si le Canada décide de mettre fin aux accords COLOG, un processus variant selon les services visés du DoD des É.-U. identifiera les articles que le Canada doit acheter auprès du DoD des É.-U.

### **9.25 Utilisation du Fonds renouvelable et du compte de prêts de la production de défense**

(2010-01-11)

En vertu de l'[article 16](#) de la *Loi sur la production de défense*, le ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux (TPSGC) peut acquérir, utiliser, entreposer, entretenir, transporter, aliéner, notamment par vente ou échange, le matériel de défense, les services, les projets, les biens immobiliers ou personnels. Le ministre a également le pouvoir de consentir des prêts ou avances et de garantir le remboursement de prêt. Les dépenses engagées en vertu des pouvoirs ci-dessus doivent être prélevées à partir du Fonds du revenu consolidé.

#### **9.25.1 Description du programme**

(2010-01-11)

- a) Le Compte de prêts de la production de défense (CPPD) permet à TPSGC de faire des prêts ou avances pour l'approvisionnement de défense, tels des prêts de fonds de roulement ou de paiements anticipés pour des contrats et de faire les paiements y afférents.
- b) Bien que la *Loi sur la régularisation des comptes*, passée en 1980, ait supprimé le terme Fonds renouvelable de la production de défense (FRPD) de la *Loi sur la production de défense*, le Conseil du Trésor a informé TPSGC qu'il pouvait continuer à utiliser le FRPD pour des opérations autres que des prêts. Le FRPD assure donc à TPSGC un compte budgétaire lui permettant de faire l'achat de matériel de défense, d'effectuer le paiement de ces achats et d'être remboursé

sur les crédits d'un client (p. ex., le ministère de la Défense nationale) ou par un mandataire du gouvernement du Canada ou par un gouvernement associé. Le FRPD peut donc servir à :

- (i) financer le stockage de matériel ou de matériel de défense « indispensable »;
  - (ii) faire avancer la production de matériels/matériel de défense pour assurer un fonctionnement régulier aux entreprises industrielles de défense;
  - (iii) fournir temporairement des fonds pour l'achat de matériel de défense dans des cas d'urgence, en attendant des crédits permettant de financer des besoins imprévus.
- c) Tel qu'énoncé dans la *Loi sur la production de défense*, on désigne par gouvernements associés les gouvernements du Commonwealth britannique et de l'Organisation du Traité de l'Atlantique Nord, ou le gouvernement de tout autre pays que le gouverneur en conseil désigne comme pays dont la défense est indispensable à celle du Canada.
- d) Le FRPD a été établi en vue d'un financement provisoire, étant donné que le montant versé doit être remboursé par un client, un gouvernement associé ou par celui qui reçoit le produit fini. À ce titre, le FRPD peut servir à effectuer des paiements initiaux qui seront débités par la suite au client. Le FRPD ne représente qu'une disposition temporaire et il serait illégal et incorrect de s'en servir pour un quelconque engagement permanent. L'utilisation du FRPD exige le remboursement de la somme engagée au moment de la livraison au client, sans toutefois exclure des paiements progressifs aux fournisseurs et le recouvrement provisoire de ces paiements auprès du client.
- e) Les dépenses imputées au FRPD peuvent être utilisées de la manière suivante :
- (i) Le stockage de matières ou de substances (telles que l'acier et l'huile) indispensables aux besoins de la collectivité que le gouverneur en conseil déclare opportun de maintenir. Dans ce cas,
    - (A) un décret en conseil est nécessaire;
    - (B) une affectation de crédits du client n'est pas nécessaire immédiatement pour le stockage des matières indispensables, mais le coût des matières utilisées doit être recouvré sur les crédits du client.
  - (ii) Le stockage de matériel de défense que le Canada déclare opportun de maintenir (certain matériel de défense comme les munitions). Dans ce cas :
    - (A) un décret en conseil n'est pas nécessaire;
    - (B) bien qu'une affectation de crédits ne soit pas nécessaire immédiatement pour le stockage de matériel de défense, le MDN doit rembourser le FRPD à l'aide de ces crédits lorsque les produits finis lui sont livrés.
    - (C) l'achat, l'entreposage et l'entretien du matériel de défense. Dans ce cas :
      - (I) un décret en conseil n'est pas en général nécessaire;
      - (II) une affectation de crédits du client est nécessaire.
- e) Les prêts ou les avances imputés au Compte de prêts de la production de défense (CPPD) peuvent servir à toute autre fin que celle d'une avance de capital. Lorsqu'il s'agit d'un prêt,
- (i) un décret en conseil n'est pas nécessaire;
  - (ii) bien qu'une affectation de crédits du client ne soit pas nécessaire immédiatement, toute perte doit être couverte par les crédits du client.
- f) Les pertes subies suite à un prêt ou une avance du CPPD peuvent seulement être créditées suite à une affectation de crédits du Parlement.

### 9.30 Achats auprès de CORCAN

(2010-01-11)

- a) Le Service correctionnel du Canada (SCC) parraine, dans ses établissements, un programme de formation des détenus, afin que, une fois libérés, ceux-ci aient de meilleures chances d'obtenir un emploi grâce à l'expérience acquise dans le cadre du programme. Ce programme s'appelle « CORCAN ». [CORCAN](#) est un des éléments essentiels du programme de réadaptation du SCC. Il vise à donner une formation professionnelle aux détenus des établissements correctionnels fédéraux et à leur permettre d'acquérir des [compétences](#) qui améliorent leur employabilité, conformément à la politique sociale du gouvernement du Canada. Pour plus de renseignements sur le sujet, y compris les contrats, les agents de négociation des contrats peuvent consulter l'[Avis sur la Politique sur les marchés 1999-2](#) du Conseil du Trésor.
- b) Le prix, la livraison, ainsi que les normes de qualité et d'exécution des biens et des services acquis auprès de CORCAN doivent être comparables à ceux que TPSGC aurait obtenus de fournisseurs du secteur privé, si un marché identique leur avait été attribué.

#### 9.30.1 Réception d'une demande

(2010-01-11)

- a) Conformément à la décision du Cabinet n° 320-74 RD du 16 mai 1974, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), de même que les autres ministères fédéraux s'efforceront, dans la mesure du possible, d'assurer à CORCAN des débouchés stables pour ses biens et services. Cette politique a été examinée et confirmée par le Conseil du Trésor le 25 juillet 1995.
- b) L'[article 1018 2\(d\)](#) de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) prévoit que les achats se rapportant à des biens ou services provenant de personnes incarcérées ne soient pas assujettis à l'ALENA. Voir l'[article XXIII](#) de l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du Commerce et l'[article 507\(c\)](#) de l'Accord sur le commerce intérieur pour cette exception.
- c) À la réception d'une demande dans laquelle le client précise que CORCAN est le fournisseur privilégié comme source d'approvisionnement, l'agent de négociation des contrats attribuera le marché à CORCAN, et il émettra une demande de transfert de marchandises. Le client n'a pas à justifier l'achat de biens et services de CORCAN.
- d) Lorsque CORCAN n'est pas désigné comme source d'approvisionnement, mais qu'il peut répondre aux exigences, l'agent de négociation des contrats, dans la mesure du possible et en tenant compte des avantages éventuels, recommandera au client d'envisager CORCAN comme source d'approvisionnement.
- e) Il existe de nombreuses méthodes d'approvisionnement pour les biens et services de CORCAN. Puisque CORCAN fait partie du gouvernement fédéral, une commande passée à cet organisme n'est pas un achat. Il s'agit du transfert de biens du Canada à des ministères, effectué à l'aide d'une commande passée dans le cadre de l'arrangement en matière d'approvisionnement/l'offre à commandes unique de CORCAN (numéro de l'offre : E60PQ-050000/001/PQ).

#### 9.30.5 Protocole d'entente

(2010-01-11)

Les achats effectués auprès de CORCAN doivent être conformes au protocole d'entente ratifié le 2 janvier 2001 par le sous-ministre de TPSGC et le commissaire du Service correctionnel du Canada. Le protocole d'entente qui figure à l'[Annexe 9.1](#) décrit les responsabilités respectives de TPSGC et de CORCAN.

**9.30.10 Mise en œuvre**  
(2010-01-11)

- a) La documentation des achats effectués auprès de CORCAN sera sous forme de « Demandes de transfert de marchandises », étant donné que ces achats ne sont pas des contrats au sens où l'entend le *Règlement sur les marchés de l'État* (RME) et la Directive du Conseil du Trésor (CT) sur les marchés. Les formulaires actuels pour les contrats et les modifications de contrats doivent être utilisés, et seront traités de la manière habituelle, sauf qu'on y apportera les changements suivants :
- (i) supprimer le terme « CONTRAT » et le remplacer par l'expression « DEMANDE DE TRANSFERT DE MARCHANDISES »;
  - (ii) insérer ce qui suit comme premier article du contrat sous « Description des biens et(ou) services »:  
  
« Demande de transfert de marchandises. Ce n'est pas un contrat. »
- b) Bien que les dispositions prises avec CORCAN ne soient pas régies par le RME et la Directive du CT sur les marchés, toutes les restrictions du ministère régissant l'approbation pour conclure et signer des contrats s'appliquent.
- c) Les limites de pouvoirs établies dans la directive du Conseil du Trésor sur les marchés s'appliquent aux clients qui achètent directement de CORCAN.

**9.35 Ententes sur les revendications territoriales globales**

**9.35.1 Renseignements généraux**  
(2010-01-11)

- a) Le gouvernement fédéral, représenté par Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC), a négocié plusieurs ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG) avec les peuples autochtones. Les ERTG sont des traités modernes fondés sur la notion des droits de propriété permanents des Autochtones sur les territoires traditionnellement utilisés et occupés par les groupes autochtones et non visés par un traité ou un autre acte juridique. Il n'y a pas deux ententes qui soient parfaitement identiques.
- b) Les ERTG **ont force de loi**. Contenues dans des ententes signées par le Canada et appuyées par la loi, les obligations découlant des ERTG sont juridiquement contraignantes. Elles ont également un statut quasi constitutionnel en vertu de l'article 35 de la *Loi constitutionnelle (1982)*.
- c) Les obligations en matière d'approvisionnement découlant d'une ERTG particulière concernent la fourniture de biens ou de services ou de travaux de construction dans la zone visée par cette ERTG. La plupart des ERTG contiennent des mesures ayant trait aux achats, et bien que leur contenu ne soit pas toujours identique dans les différentes ententes, elles visent toutes à améliorer les possibilités du groupe autochtone signataire de l'entente de soumissionner des marchés dans les zones visées. Comme les ERTG ne sont pas identiques, il importe d'examiner chaque entente applicable afin de déterminer les obligations contractuelles.
- d) Un marché assujéti aux ERTG et à un ou plusieurs des accords commerciaux peut faire l'objet de procédures spéciales (voir [9.35.70](#) et [9.35.75](#)). De plus, un marché assujéti à des ERTG, mais à aucun accord commercial international, doit se conformer à toutes les politiques en matière d'approvisionnement applicables aux marchés non visés par les accords commerciaux internationaux, par ex, la Politique sur le contenu canadien concernant les besoins dont la valeur est supérieure à 25 000 \$.

- e) Pour un marché dont les activités contractuelles se déroulent dans une zone de règlement des revendications territoriales globales (ZRRTG), les agents de négociation des contrats devraient consulter la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement (DPPA), par téléphone aux numéros 819-956-1025 ou 819-956-5024, ou par courriel à : [ncracqbclcapsab.rcnapprrertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnapprrertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca) afin de déterminer si l'ERTG peut avoir une incidence sur la stratégie d'approvisionnement globale. Dans chaque cas, la DPPA aidera les agents de négociation des contrats à identifier ces obligations et à élaborer des méthodes permettant de les respecter. Lorsqu'ils consultent la DPPA, les agents de négociation des contrats devraient fournir les renseignements suivants afin d'accélérer le traitement de leur demande :
- (i) une courte description du besoin
  - (ii) le ou les lieux de destination finale;
  - (iii) le nom du ministère client;
  - (iv) les biens, les services ou les services de constructions seront-ils utilisés dans une collectivité autochtone?
  - (v) le marché est-il réservé dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (voir [9.40.1](#))?;
  - (vi) les accords commerciaux applicables ou les raisons qui justifient l'exclusion de ces accords;
  - (vii) le mécanisme d'approvisionnement, p.ex., un contrat, une offre à commandes, un arrangement en matière d'approvisionnement;
  - (viii) la méthode de demandes de soumissions (concurrentielle ou fournisseur unique);
  - (ix) la méthode de publication, p.ex., MERX, la liste de fournisseurs;
  - (x) la valeur approximative en dollars;
  - (xi) la date prévue de l'émission de la demande de soumissions.
- f) Le cours intitulé « Les considérations autochtones dans le cadre de l'approvisionnement » (n° C223E) est offert en ligne sur le site Web [Campusdirect](#) de l'École de la fonction publique du Canada.

### 9.35.5 Ententes sur les revendications territoriales globales en vigueur

(2010-01-11)

- a) À l'heure actuelle, 23 ERTG ont reçu la sanction royale (dont 11 font partie de l'accord-cadre définitif – Conseil des Indiens du Yukon) et sont en vigueur. La plupart des régions du Canada se trouvant au nord du 60° parallèle sont visées par une ERTG, soit le Yukon, les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. Les seules régions au sud du 60° parallèle visées par une ERTG sont la partie nord du Québec, la partie nord du Labrador, et des parties de la Colombie-Britannique. Il n'existe pas, actuellement, d'ERTG pour les régions de l'Alberta, de la Saskatchewan, du Manitoba, de l'Ontario, du Nouveau-Brunswick, de la Nouvelle-Écosse ou de l'Île-du-Prince-Édouard.
- b) Voici la liste des ERTG en vigueur. Les zones de règlement approximatives visées par chacune de ces ententes sont indiquées. S'il y a lieu, un lien mène directement à l'Avis sur la Politique des marchés du Conseil du Trésor, lequel présente un extrait des obligations contractuelles de l'ERTG pertinente. Autrement, on a fourni le lien vers le texte intégral de l'entente sur le site Web des [Affaires indiennes et du Nord Canada](#), et indiqué, en référence, les articles portant sur les obligations contractuelles.

#### 9.35.5.1 Québec

(2010-01-11)

[Convention de la Baie-James et du Nord québécois](#) (CBJNQ) (1975), modifiée afin d'ajouter la [Convention du Nord-Est québécois](#) (1978) : la zone couverte s'étend depuis les rives de la Baie-James et

de la Baie d'Hudson jusqu'au Labrador, soit environ 50 pour 100 du territoire québécois, essentiellement la partie nord de la province. Trois peuples autochtones ont signé la CBJNQ : les Cris, les Inuits et les Naskapis du Québec. Dans la CBJNQ, certaines conditions s'appliquent à la fois aux Cris et aux Inuits, d'autres exclusivement aux Cris, aux Inuits ou aux Naskapis. La [carte des nations](#) indique les communautés habitées par chacun de ces peuples et, par conséquent, les conditions qui s'y appliquent. En ce qui concerne les communautés qui ne sont pas indiquées sur la carte, communiquer avec la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement (DPPA), par téléphone aux numéros 819-956-1025 ou 819-956-5024, ou par courriel à : [ncracqbclcapsab.rcnappretrgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnappretrgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca) pour obtenir des renseignements sur les obligations contractuelles applicables de l'ERTG.

**Conditions pour les Inuits :**

- a) [Convention de la Baie-James et du Nord québécois](#) (CBJNQ), article 29.0 (Développement économique et social des Inuits);
- b) [Entente concernant la mise en œuvre de la CBJNQ](#), partie II de l'annexe A (Offre prioritaire des emplois et des marchés aux Inuits).

**Dispositions pour les Cris :** [CBJNQ](#), article 28.10 (Participation crie à l'emploi et aux contrats).

**Dispositions pour les Naskapis :** [Convention du Nord-Est québécois](#), article 18 et l'alinéa 20.20.

**9.35.5.5 Yukon, Territoires du Nord-Ouest et Nunavut**  
(2010-01-11)

- a) [Convention définitive des Inuvialuits](#) (1984) : les îles et la partie du continent longeant la mer de Beaufort (partie nord-ouest des Territoires du Nord-Ouest, y compris la partie ouest de l'île de Victoria, toute l'île Banks, l'île du Prince Patrick dans la partie nord et la partie ouest de l'île de Melville), y compris, mais sans s'y limiter Holman, Inuvik, Mould Bay et Tuktoyaktuk. L'Entente sur la revendication territoriale globale des Gwich'in couvre également Inuvik et Aklavik.
- b) [Entente sur la revendication territoriale globale des Gwich'ins](#) (1992) : des parties du nord-est du Yukon et une partie du nord-ouest des Territoires du Nord-Ouest, y compris mais sans s'y limiter Aklavik, Fort McPherson, Inuvik et Tsiigetichic. La Convention définitive des Inuvialuits couvre également Inuvik et Aklavik. L'Entente transfrontalière du Yukon pour le groupe de revendication Gwich'in Tetlit est reproduite à l'annexe C de l'entente finale. Les avis sur les projets de marchés qui concernent l'ERTG des Gwich'ins et l'Entente transfrontalière du Yukon doivent être envoyés au Conseil tribal des Gwich'ins.
- c) [Entente sur la revendication territoriale des Inuits du Nunavut](#) (1993) : le nord du Canada, dont les districts de Franklin (centre du Nunavut), de Keewatin (centre-sud du Nunavut, côte nord-ouest de la région de la Baie d'Hudson), de l'île de Baffin (partie sud-est du Nunavut) et de l'île d'Ellesmere (partie nord du Nunavut), y compris mais sans s'y limiter Arctic Bay, Arviat, Baker Lake, Bathurst Inlet, Cambridge Bay, Cape Dorest, Chesterfield Inlet, Clyde River, Eureka, Gjoa Haven, Grise Fiord, Hall Beach, Igloodik, Iqaluit, Kimmirut, Kugluktuk, Nanisivik, Pangnirtung, Pelly Bay, Pond Inlet, Povungnituk, Qikiqtarjuaq, Rankin Inlet, Repulse Bay, Resolute, Sanikiluaq, Taloyoak, Umingmaktok et Whale Cove.
- d) [Accord-cadre définitif – Conseil de Premières nations du Yukon](#) (1993) : la partie ouest du territoire du Yukon. La zone s'étend de la frontière nord de la Colombie-Britannique jusqu'à la frontière sud de la région visée par la Convention définitive des Inuvialuits. L'accord comporte onze zones de règlement des revendications territoriales globales.
  - (i) [Entente définitive de la Première nation des Nacho Nyak Dun](#) (1995) : la partie du territoire du Yukon couvrant Mayo et Stewart Crossing.
  - (ii) [Entente définitive des Premières nations de Champagne et de Aishihik](#) (1995) : la partie du territoire du Yukon couvrant Haines Junction, Canyon Creek et Champagne.

- (iii) [Entente définitive du Conseil des Tlingits de Teslin](#) (1995) : la partie du territoire du Yukon couvrant Teslin.
  - (iv) [Entente définitive de la Première nation des Gwich'in Vuntut](#) (1995) : la partie du territoire du Yukon couvrant Old Crow.
  - (v) [Entente définitive de la Première nation des Selkirk](#) (1997) : la partie du territoire du Yukon couvrant Pelly crossing.
  - (vi) [Entente définitive de la Première nation de Little Salmon/Carmacks](#) (1997) : la partie du territoire du Yukon couvrant Carmacks.
  - (vii) [Entente définitive de la Première nation des Tr'ondëk Hwëch'in](#) (1998) : la partie du territoire du Yukon couvrant Dawson City.
  - (viii) [Entente définitive du conseil des Ta'an Kwach'an](#) (2002) – voir le chapitre 22 de l'ERTG : la partie du territoire du Yukon couvrant Lake Laberge.
  - (ix) [Entente définitive de la Première nation de Kluane](#) (2004) – voir le chapitre 22 de l'ERTG : la partie du territoire du Yukon couvrant Burwash Landing.
  - (x) [Entente définitive de la Première nation des Kwanlin Dun](#) (2005) – voir le chapitre 22 de l'ERTG : la partie du territoire du Yukon couvrant Whitehorse.
  - (xi) [Entente définitive de la Première nation de Carcross/Tagish](#) (2005) – voir le chapitre 22 de l'ERTG : la partie du territoire du Yukon couvrant Carcross et Tagish.
- e) [Entente sur la revendication territoriale globale des Dénés et des Métis du Sahtu](#) (1994) : la partie nord-ouest du district de Mackenzie, y compris les collectivités de Colville Lake, de Deline, Norman Wells, de Fort Good Hope et de Tulit'a.
  - f) [Accord sur les revendications territoriales du peuple tlicho](#) (2005) – appendice B de l'APM 2006-4 du CT : partie des Territoires du Nord-Ouest et partie ouest du Nunavut, y compris mais sans s'y limiter Yellowknife, Rae-Edzo, Rae Lakes, Wha Ti et Wekweti.
  - g) [Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Nunavik](#) (2008) – voir le chapitre 13 de l'ERTG : partie du territoire du Nunavut située dans la zone au large des côtes adjacentes à, mais non dans, la zone de règlement de la Baie-James et du Nord québécois.

**9.35.5.10 Colombie-Britannique**

(2010-01-11)

- a) [Accord définitif Nisga'a](#) (2000) – ne comporte pas d'obligations contractuelles : partie centrale de la côte ouest de la Colombie-Britannique.
- b) [Accord définitif Tsawwassen](#) (*disponible seulement en anglais*) (2009) – ne comporte pas d'obligations contractuelles : partie de la côte sud-ouest de la Colombie-Britannique.

**9.35.5.15 Terre-Neuve et Labrador**

(2010-01-11)

[Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Labrador](#) (2005) : appendice A de l'APM 2006-4 du CT : partie nord-est du Québec et partie nord du Labrador, y compris mais sans s'y limiter Hopedale, Makkovik, Nain, Postville et Rigolet.

### 9.35.10 Ententes sur les parcs nationaux et ententes de collaboration avec le MDN (2010-01-11)

- a) De plus, les agents de négociation des contrats devraient être informés que des ententes sur les parcs nationaux et des ententes de collaboration avec le ministère de la Défense nationale (MDN) ont été signées entre certains ministères et des groupes autochtones. Ces ententes, figurant aux articles 7 à 10 de l'[Avis sur la Politique des marchés 1997-8](#) du Conseil du Trésor, sont les suivantes :
- (i) Article 7 : [Entente concernant la création d'un parc national sur l'île Banks](#)
  - (ii) Article 8 : [Entente du Parc national Tuktot Nogait](#)
  - (iii) Article 9 : [Entente de collaboration entre la Inuvialuit Regional Corporation et le ministère de la Défense nationale sur l'exploitation et l'entretien du Système d'alerte du Nord](#)
  - (iv) Article 10 : [Entente de collaboration entre Inuvialuit Regional Corporation et le ministère de la Défense nationale en vue de la remise en état et du nettoyage des sites du réseau DEW dans la Région d'établissement des Inuvialuits](#)
- b) Lorsque le ministère client les lui fera connaître, TPSGC tiendra compte de ces ententes de collaboration dans le processus d'achat.

### 9.35.15 Ententes sur les revendications territoriales globales en cours de négociation (2010-01-11)

Il y a actuellement plusieurs ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG) en cours de négociation. La Direction de la politique et du processus d'approvisionnement informera les agents de négociation des contrats lorsque de nouvelles ERTG entreront en vigueur.

### 9.35.20 Applicabilité des obligations contractuelles des ententes sur les revendications territoriales globales (2010-01-11)

- a) Lorsqu'un achat, en totalité ou en partie, comprend la livraison de biens, de services et/ou de travaux de construction pour les ministères, les organismes ou les sociétés d'État du gouvernement fédéral à un endroit visé par des ERTG, alors les obligations contractuelles de chaque ERTG pertinente s'appliqueront à chaque partie de l'achat. Le ou les lieux de destination finale, qui ne correspondent pas nécessairement aux adresses de destination indiquées dans la demande, détermineront l'applicabilité de l'ERTG, et non pas l'endroit d'où provient la demande (c.-à.-d. le bureau demandeur).
- b) **Seuils en argent** – Une ERTG s'applique à tout achat pertinent, peu importe sa valeur en argent.
- c) **Chevauchements** – Certaines ERTG couvrent des zones de règlement également visées par d'autres ERTG. Dans ce cas, les obligations des deux ERTG s'appliqueront à l'achat. Par exemple, Inuvik, dans les Territoires du Nord-Ouest (T.N.-O.), se trouve dans une zone de règlement visée à la fois par la Convention définitive des Inuvialuits et l'ERTG des Gwich'ins. Par conséquent, les obligations contractuelles des deux ententes s'appliqueront à la partie du marché qui comporte des livraisons à Inuvik, aux T.N.-O.
- d) Les besoins urgents doivent continuer d'être traités au cas par cas, tout en se conformant aux obligations de l'ERTG applicable.

**9.35.25 Définition des exigences**

(2010-01-11)

- a) Conformément aux obligations stipulées dans les ERTG, chaque fois que cela est possible et compatible avec une saine gestion des achats, la définition des exigences relatives à un achat doit :
- (i) éviter d'exagérer les compétences professionnelles requises (conformément aux principes de TPSGC relativement aux achats);
  - (ii) classer les besoins en différents groupes de produits et services ou secteurs géographiques pour permettre aux entreprises plus petites et plus spécialisées de présenter une soumission, une offre ou un arrangement.
- b) Par exemple, l'Accord sur les revendications territoriales du Nunavut stipule ce qui suit :
- « 24.4.2 Lorsqu'ils lancent un appel d'offres à l'égard de marchés de l'État dans la région du Nunavut, le gouvernement du Canada et le gouvernement territorial donnent aux entreprises inuits toutes occasions raisonnables de présenter des soumissions concurrentielles et, lorsque cela est faisable et compatible avec une saine gestion des marchés, ils prennent à cette fin les mesures suivantes :
- (a) fixer la date, l'heure, le lieu et les conditions de présentation des soumissions de façon à ce que les entreprises inuit puissent soumissionner facilement;
  - (b) lancer des appels d'offres par regroupements de produits de façon à permettre aux petites entreprises spécialisées de soumissionner;
  - (c) permettre les soumissions visant des produits et services pour une partie précise d'un marché plus vaste, de façon à permettre aux petites entreprises spécialisées de soumissionner;
  - (d) concevoir les marchés de travaux publics de façon à accroître la possibilité pour les petites entreprises spécialisées de soumissionner à leur égard;
  - (e) éviter d'appliquer, en matière d'aptitudes à l'emploi, des exigences artificiellement gonflées et non essentielles à la réalisation du marché. »
- c) Les ERTG suivantes contiennent un libellé pratiquement identique au précédent :
- (i) Convention de la Baie-James et du Nord québécois (partie concernant les Inuits);
  - (ii) Entente sur la revendication territoriale globale des Dénés et des Métis du Sahtu (plan de mise en œuvre);
  - (iii) Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Labrador;
  - (iv) Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Nunavik.

**9.35.30 Accès aux terres autochtones**

(2010-01-11)

Les ERTG renferment des dispositions pour ce qui est de l'accès aux terres autochtones. Les agents de négociation des contrats devraient encourager les clients à communiquer avec les directions concernées

à la Direction générale de la mise en œuvre des Affaires indiennes et du Nord Canada pour déterminer si le lieu des activités prévues au contrat est assujéti aux obligations stipulées dans une ERTG et, le cas échéant, si un permis d'accès est exigé.

### 9.35.35 Avis d'achat

(2010-01-11)

- a) L'obligation la plus courante est l'avis d'achat qui doit être adressé aux groupes revendicateurs concernés. Pour tout achat de biens, de services et(ou) de travaux de construction destiné à des endroits visés par des ententes sur des revendications territoriales, il faut envoyer, par télécopieur, un avis comprenant une description de l'achat, par ex. l'avis de projet de marchés (APM) ou le préavis d'adjudication de contrats (PAC), à tous les groupes de revendication territoriale mentionnés à l'[Annexe 9.2](#), pour chacune des ententes applicables, à la date de publication sur le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG).
- b) Pour les achats qui ne sont pas affichés dans le SEAOG, l'agent de négociation des contrats devrait envoyer aux groupes revendicateurs concernés un avis contenant les mêmes renseignements qui seraient fournis dans un APM ou PAC. Dans ce cas, les agents de négociation des contrats devraient allouer aux groupes revendicateurs au moins 15 jours civils pour qu'ils présentent, avant l'attribution du contrat, une demande de renseignements, bien qu'aucune période d'attente ne soit spécifiée dans les ERTG.

### 9.35.40 Droit de premier refus

(2010-01-11)

- a) Selon le besoin, un marché peut être réservé aux entreprises situées dans les régions visées par les ERTG pertinentes.
- b) Par exemple, dans la partie de la Convention de la Baie-James et du Nord québécois concernant les Inuits, la partie II de l'annexe A, Offre prioritaire des emplois et des marchés aux Inuits, l'[Entente concernant la mise en œuvre de la CBJNQ](#) stipule que :  
  
« 8.1 Dans la mesure du possible et si c'est compatible avec un saine gestion des achats, le Canada commencera par limiter son appel d'offres au territoire. »  
  
OU  
  
« 3.11 « territoire » désigne la partie de la province de Québec qui est située au nord du 55<sup>e</sup> parallèle de latitude et dont les limites sont indiquées dans la CBJNQ. »
- c) De plus, certaines ententes prévoient un « droit de premier refus » pour la fourniture de certains biens et services, c'est-à-dire les occasions d'affaires et les activités sous-traitées à l'égard des Parcs nationaux et le droit de premier refus pour les nouveaux permis permettant d'exercer des activités lucratives dans le domaine de la faune et du tourisme.
- d) D'autres ententes accordent aux bénéficiaires d'une ERTG une « première considération ou première priorité » dans la sélection des fournisseurs pour répondre à certains besoins, c'est-à-dire les services de sylviculture, la gestion des sites patrimoniaux désignés et une première considération dans la prestation de services techniques et de soutien pour les contrats relatifs à l'étude topographique de la zone de règlement des revendications territoriales.
- e) Les agents de négociation des contrats responsables de marchés réservés à une ERTG et relatifs à des services d'archéologie, de foresterie, d'arpentage, ou liés au patrimoine ou aux parcs devraient consulter la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement

(DPPA), par téléphone au 819-956-1025 ou 819-956-5024, ou par courriel à : [ncracqbclcapsab.rcnapprrtgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnapprrtgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca) pour de l'assistance.

### **9.35.45 Critères d'évaluation**

(2010-01-11)

a) Plusieurs ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG) comprennent des critères d'évaluation socio-économiques dont il faut tenir compte dans le document de soumissions, sous réserve des accords commerciaux internationaux du Canada (voir [9.35.70](#)) et lorsque c'est possible et conforme à une saine gestion des achats, afin de donner aux bénéficiaires d'une ERTG une occasion équitable de profiter des retombées associées au développement socio-économique. Les extraits qui figurent à l'[Annexe 9.3](#) indiquent tout particulièrement que des critères d'évaluations socio-économiques sont exigés pour les ERTG suivantes :

- (i) Convention de la Baie-James et du Nord québécois – partie inuite;
- (ii) Convention définitive des Inuvialuits;
- (iii) Entente sur la revendication territoriale des Inuits du Nunavut;
- (iv) Extraits de l'entente sur la revendication territoriale globale des Sahtus;
- (v) Accord sur les revendications territoriales du peuple Tlicho;
- (vi) Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Nunavik;
- (vii) Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Labrador.

De plus, les demandes de soumissions assujetties à l'Entente sur la revendication territoriale globale des Gwich'in devraient comporter des critères d'évaluation socio-économiques pour Gwich'in, lorsque c'est possible et conforme à une saine gestion des achats, et conformément aux accords commerciaux internationaux du Canada.

- b) Ces critères peuvent faire partie de l'évaluation au même titre que les prix, le meilleur qualité-prix, la livraison, etc. Les preuves relatives aux efforts déployés ou aux engagements pris par les fournisseurs devraient comprendre, sans s'y limiter, le nom de personnes ou d'entreprises contactées et la nature des engagements au moment de la présentation et selon le cas.
- c) Si l'agent de négociation des contrats décide qu'il n'est pas possible ni conforme à une saine gestion des achats d'inclure dans le document de soumissions les critères d'évaluation précisés dans l'ERTG, il doit indiquer les raisons qui justifient sa décision dans le dossier d'achat.
- d) De plus, il faudrait tenir compte des critères d'évaluation précisés dans l'ERTG lors des négociations avec un fournisseur unique afin de maximiser les possibilités socio-économiques à l'intention des bénéficiaires d'une ERTG.

### **9.35.50 Méthodes de demandes de soumissions**

(2010-01-11)

Les agents de négociation des contrats doivent utiliser une méthode de demandes de soumissions appropriée, que ce soit le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG), les achats par téléphone, les listes de fournisseurs, la diffusion par télécopieur et les annonces dans les journaux, ou une combinaison de ces méthodes. Il faudrait utiliser davantage les journaux locaux ou d'autres lieux publics en raison de l'éloignement de certaines régions.

### **9.35.55 Période de demandes de soumission**

(2010-01-11)

Étant donné l'éloignement de certaines régions, il faudrait considérer une période de demandes de soumissions plus longue.

**9.35.60 Liste ou répertoire d'entreprises**

(2010-01-11)

- a) Dans le cadre de plusieurs ERTG, les groupes de revendication territoriale doivent dresser et tenir à jour des listes d'entreprises bénéficiaires d'une ERTG. Ces listes ou répertoires d'entreprises précisent le type de biens et de services que ces entreprises peuvent fournir.
- b) Pour les achats affichés sur le SEAOG, les agents de négociation des contrats devraient aviser les entreprises bénéficiaires d'une ERTG figurant sur la liste et fournissant les biens ou services concernés, conformément à l'article [4.75.35](#). Pour les achats qui ne sont pas affichés sur le SEAOG, les agents de négociation des contrats devraient utiliser les listes d'entreprises pour inviter les fournisseurs bénéficiaires d'une ERTG à présenter une soumission, une offre ou un arrangement, ce qui ne doit pas empêcher toute autre entreprise ne figurant pas sur la liste de présenter une soumission, une offre ou un arrangement.
- c) Pour obtenir une liste des entreprises inuites dans la zone visée par la Convention de la Baie-James et du Nord québécois et de l'Entente sur la revendication territoriale globale des Inuits du Nunavik, consulter le [Nunavik Regional and Private Business Directory](#).
- d) Pour obtenir une liste des entreprises criées dans la zone visée par la Convention de la Baie-James et du Nord québécois, consulter le [Grand Council of the Crees telephone directory](#).
- e) Pour obtenir une liste des entreprises des Inuvialuits dans la région désignée des Inuvialuits, consulter le [Inuvialuit Business List](#).
- f) Pour obtenir une liste des entreprises Gwich'in dans la région désignée des Gwich'in, consulter le [Gwich'in Business Directory](#).
- g) Pour obtenir une liste des entreprises inuites dans la région désignée du Nunavut, consulter le [Inuit Firm Registry](#).
- h) Pour obtenir une liste des entreprises des Dénés et des Métis du Sahtu dans la région désignée du Sahtu, consulter le [Sahtu Business List](#).
- i) Pour plus de renseignements sur les [entreprises de Tlichos](#), visiter le site Web Tlicho.
- j) Pour obtenir une liste des entreprises inuites dans la zone visée par l'entente avec les Inuits du Labrador, consulter le [site Web du gouvernement Nunatsiavut](#). Vous n'avez qu'à cliquer sur « Departments » puis sur « Education and Economic Development » ensuite cliquer sur la catégorie d'entreprise sous « Inuit Business Directory ».

**9.35.65 Application des ERTG et de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones**

- a) Dans certains cas, un achat assujéti aux obligations contractuelles d'une ERTG peut également être considéré comme un marché réservé dans la cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA). Dans la mesure où l'application de la SAEA ne va pas à l'encontre des obligations contractuelles de l'ERTG, les deux procédures, l'ERTG et le SAEA, peuvent s'appliquer. Toutefois, lorsque les deux procédures s'opposent, les obligations contractuelles de l'ERTG ont priorité.
- b) Si un marché est assujéti à une ERTG et que celle-ci ne comporte pas un droit de premier refus, le marché peut être limité aux entreprises autochtones dans le cadre de la SAEA, tout en s'acquittant des obligations contractuelles de l'ERTG, y compris les critères d'évaluation de toute ERTG. Une demande de soumissions visée par un marché réservé dans le cadre de la SAEA, qui tient compte des critères d'évaluation de l'ERTG, doit clairement définir ce qui constitue une

« entreprise bénéficiaire d'une ERTG », afin d'éviter toute confusion avec la définition d'une « entreprise autochtone » aux termes de la SAEA.

- c) Si, à la suite d'un premier droit de refus dans le cadre de l'ERTG, un marché est réservé aux bénéficiaires d'une ERTG, le marché ne peut pas être également assujéti au marché réservé dans le cadre de la SAEA.
- d) Pour plus de renseignements sur la SAEA, les agents de négociation des contrats devraient consulter l'article [9.40](#).

### **9.35.70 Accords commerciaux internationaux**

(2010-01-11)

- a) Les agents de négociation des contrats doivent déterminer si un marché assujéti à une ERTG est également visé par un accord commercial international, comme l'ALENA ou l'AMP-OMC. (Voir [1.25.5](#) et [1.25.10](#).)
- b) Tous les accords commerciaux internationaux prévoient l'attribution de marchés réservés à de petites entreprises et à des entreprises détenues par des minorités, par ex. l'article 1.d) des [Notes générales](#) du Canada dans l'AMP-OMC et l'article 1 (d) de l'[annexe 1001.2b](#) de l'ALENA.
- c) Lorsqu'un achat est assujéti à un accord commercial international, il peut être exempté de cet accord uniquement aux termes de la disposition concernant « les marchés réservés aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires » si l'achat est entièrement limité aux entreprises autochtones. L'achat ne peut pas être exempté des accords commerciaux internationaux en vertu de cette disposition s'il est également accessible à des entreprises non autochtones. Le seul fait qu'un marché soit assujéti à une ERTG ne constitue par une raison pour qu'il soit exempté des accords commerciaux internationaux.
- d) Voici les options possibles lorsqu'un achat est assujéti à la fois à une ERTG et à un accord commercial international :

(i) Si l'ERTG accorde aux bénéficiaires d'une ERTG un droit de premier refus à l'égard de l'achat, ce dernier peut être exempté des accords commerciaux internationaux à attribuer à un bénéficiaire d'une ERTG, puisque le droit de premier refus constituera un « marché réservé aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires » aux termes d'un accord commercial international;

OU

(ii) Si l'ERTG n'accorde pas aux bénéficiaires d'une ERTG un droit de premier refus à l'égard de l'achat, ce dernier pourrait être assujéti à la SAEA et être réservé aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires aux termes des accords commerciaux internationaux.

Pour l'option (i) ou (ii), parce que l'achat sera exclu des accords commerciaux internationaux pour les petites entreprises et les entreprises minoritaires, il est possible de répondre à toutes les obligations contractuelles des ERTG, notamment tous les critères d'évaluation de l'ERTG.

OU

(iii) Si l'ERTG ne prévoit pas de droit de premier refus, et que le marché ne peut être réservé dans le cadre de la SAEA, les exigences des accords commerciaux internationaux s'appliqueront. Lorsqu'un agent de négociation des contrats envisage d'inclure les critères d'évaluation de l'ERTG pour un achat assujéti à un accord

commercial international, il doit consulter la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement (DPPA), par téléphone aux numéros 819-956-1025 ou 819-956-5024, ou par courriel à : [ncracqbclcapsab.rcnapprertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnapprertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca), qui consultera à son tour la politique commerciale ou, au besoin, un conseiller juridique.

**9.35.75 Accord sur le commerce intérieur**  
(2010-01-11)

En vertu de l'[article 1802](#) de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), cet accord ne s'applique pas aux mesures adoptées ou maintenues à l'égard des peuples autochtones. L'ACI ne s'applique pas à un marché réservé aux bénéficiaires d'une ERTG à la suite du droit de premier refus accordé dans le cadre de l'ERTG.

**9.35.80 Avis de projet de marchés**  
(2010-01-11)

- a) Lorsqu'un marché est assujéti à une ou à plusieurs ERTG, les agents de négociation des contrats doivent insérer un énoncé à la fin du texte de l'avis de projet de marchés (APM), qui indique les ERTG applicables.

Par exemple, dans le cas d'un marché assujéti à la Convention définitive des Inuvialuit, il faudrait noter l'information suivante :

« Ce marché est assujéti à la Convention définitive des Inuvialuit. »

- b) Les agents de négociation des contrats doivent insérer les paragraphes suivants au début du texte de l'APM pour tout achat exclu d'un accord commercial international pour les bénéficiaires d'une ERTG à la suite du droit de premier refus accordé dans le cadre de l'ERTG.

« Ce marché est réservé aux bénéficiaires d'une entente sur les revendications territoriales globales (ERTG) suivantes : \_\_\_\_\_ (**insérer l'entente ou les ententes pertinentes**) en vertu de \_\_\_\_\_ (**insérer les numéros du chapitre, article et paragraphe de l'ERTG applicable**).

Ce marché est exclu des accords commerciaux internationaux en vertu des dispositions de chacun relatives à l'attribution de marchés réservés à de petites entreprises et à entreprises détenues par des minorités. À la suite de l'article 1802 de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), l'ACI ne s'applique pas à ce marché.

**9.35.85 Demandes de soumissions**  
(2010-01-11)

- a) Les clauses [W0001T](#) à [W0004C](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) ont été élaborées pour les demandes de soumissions, les contrats et les offres à commandes qui comprennent des points de livraison finals non spécifiés dans les zones de règlement des revendications territoriales.
- b) Les agents de négociation des contrats doivent insérer la clause [W0005T](#) au début d'une demande de soumissions relative à un marché réservé en vertu d'un accord commercial international pour les bénéficiaires d'une ERTG, à la suite du droit de premier refus accordé dans le cadre de l'ERTG.
- c) Bien que les clauses supplémentaires de l'ERTG se trouvent à la [sous-section 5-W](#) du guide des CCUA, les agents de négociation des contrats devraient consulter la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement (DPPA), par téléphone aux numéros 819-956-1025 ou 819-

956-5024, ou par courriel à [ncracqbclcapsab.rcnappreertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnappreertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca), concernant ces clauses. La DPPA communiquera avec les services juridiques, au besoin.

**9.35.90 Offres à commandes et arrangements en matière d'approvisionnement**  
(2010-01-11)

- a) Les ERTG ont également une incidence sur les offres à commandes (OC) et les arrangements en matière d'approvisionnement (AMA), lorsqu'un contrat subséquent à une OC ou un AMA peut comprendre des livraisons dans un endroit visé par une ERTG. Par conséquent, les agents de négociation des contrats doivent déterminer, en collaboration avec les ministères clients, si les livraisons dans ces endroits seront permises dans le cadre de l'OC ou de l'AMA; dans ce cas, les obligations contractuelles de l'ERTG applicable devront être respectées.
- b) OC et AMA obligatoires – si le besoin d'un client est assujéti aux obligations contractuelles de l'ERTG, et qu'il n'existe aucune OC ou AMA obligatoire comportant les obligations contractuelles des ERTG applicables, le ministère client est exempté d'utiliser l'OC ou l'AMA obligatoire.

**9.35.95 Rapports sur les achats**  
(2010-01-11)

Tel qu'il est indiqué à l'article [7.30](#), les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que les rapports sur les marchés assujettis à une ERTG sont faits correctement. Tous les contrats assujettis aux ERTG doivent être codés en conséquence; dans l'environnement automatisé de l'acheteur (EAA), cela signifie qu'il faut cliquer sur la case des ERTG dans le résumé d'approvisionnement. De plus, les marchés réservés aux bénéficiaires d'une ERTG en vertu du droit de premier refus doivent être codés comme relevant de la « Politique sur les marchés réservés dans le cadre des ententes sur les revendications territoriales » et identifiés comme « Marché réservé aux petites entreprises et aux entreprises minoritaires ».

**9.40 Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones**  
(2010-01-11)

Conformément à la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) annoncée le 27 mars 1996, les besoins désignés par les ministères clients comme étant des marchés réservés dans le cadre de la SAEA seront limités aux entreprises autochtones qualifiées.

**9.40.1 Décision de réserver un marché dans le cadre de la SAEA**  
(2010-01-11)

- a) La décision de réserver un marché dans le cadre de la SAEA revient au ministère client. Il existe deux types de marchés réservés : obligatoires et facultatifs.
- b) **Marchés réservés obligatoires** : Les ministères clients doivent désigner tous les marchés dont la valeur dépasse 5 000 \$ et qui sont destinés principalement aux populations autochtones, comme des marchés exclusivement limités aux fournisseurs autochtones qualifiés, pour autant que les exigences opérationnelles, le meilleur rapport qualité-prix, la prudence et la probité, et la saine gestion contractuelle puissent être assurés. Conformément à l'[Avis sur la Politique des marchés 1996-2](#) du Conseil du Trésor :

« Population autochtone » désigne :

- a. une région ou une collectivité où les autochtones constituent au moins 80 p. 100 de la population;
- b. un groupe de personnes destinataire d'un approvisionnement qui est formé d'autochtones dans une proportion d'au moins 80 p. 100. »

- c) **Marchés réservés facultatifs** : Les ministères clients peuvent désigner tous les marchés comme étant exclusivement limités aux fournisseurs autochtones qualifiés. Les agents de négociation des contrats devraient aider les ministères clients à atteindre leurs objectifs de rendement dans le cadre du programme, en attirant leur attention sur les occasions qui pourraient être réservées lorsqu'ils savent qu'il y a des fournisseurs autochtones qualifiés dans ce secteur.
- d) TPSGC ne déclarera pas de manière unilatérale qu'un marché est réservé dans le cadre de la SAEA. Toutefois, lorsqu'il reçoit une demande supérieure à 5 000 \$ destinée principalement aux populations autochtones et que cette demande n'a pas été désignée comme étant réservée aux fournisseurs autochtones dans le cadre de la SAEA, l'agent de négociation des contrats devrait communiquer avec le client et attirer son attention sur ce point. Si le client indique qu'il ne veut pas que le marché soit réservé dans le cadre de la SAEA, une note à cet effet doit être inscrite au dossier d'achat, et le processus est repris.

#### 9.40.5 Application de la SAEA et des ERTG

(2010-01-11)

- a) Un marché réservé dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) peut également être assujéti aux obligations contractuelles stipulées dans les ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG). Dans la mesure où l'application de la SAEA ne va pas à l'encontre des obligations contractuelles de l'ERTG, les procédures relatives aux ERTG et au SAEA peuvent alors s'appliquer. Toutefois, lorsque les deux procédures s'opposent, les obligations contractuelles de l'ERTG ont priorité. Dans certains cas, les obligations contractuelles de l'ERTG se limitent à informer les groupes revendicateurs d'un projet de marché. Dans d'autres cas, les obligations sont plus nombreuses et complexes.
- b) Si un marché est assujéti à une ERTG et que celle-ci ne comporte pas un droit de premier refus, le marché peut être réservé pour les entreprises autochtones en vertu de la SAEA tout en s'acquittant des obligations contractuelles de l'ERTG, y compris les critères d'évaluation de toute ERTG. Une demande de soumissions visée par un marché réservé dans le cadre de la SAEA, qui tient compte des critères d'évaluation de l'ERTG, doit clairement définir ce qui constitue un bénéficiaire d'une ERTG, afin d'éviter toute confusion avec la définition d'une « entreprise autochtone » aux termes de la SAEA.
- c) Si, à la suite du droit de premier refus accordé dans le cadre de l'ERTG, le marché est réservé aux bénéficiaires d'une ERTG, il ne peut pas également être considéré comme un marché réservé dans le cadre de la SAEA.
- d) Les agents de négociation des contrats devraient consulter la Direction de la politique et du processus d'approvisionnement, par téléphone aux numéros 819-956-1025 ou 819-956-5024, ou par courriel à [ncracqbclcapsab.rcnappreertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:ncracqbclcapsab.rcnappreertgsaea@tpsgc-pwgsc.gc.ca), concernant les obligations contractuelles en vertu de l'ERTG. (Voir [9.35.15](#).)

#### 9.40.10 SAEA et accords commerciaux

(2010-01-11)

- a) Tous les accords commerciaux internationaux prévoient l'attribution de marchés réservés à de petites entreprises et à des entreprises détenues par des minorités, par ex. l'article 1.d) des [Notes générales](#) du Canada dans l'Accord sur les marchés publics de l'Organisation mondiale du commerce (AMP-OMC) et l'article 1 (d) de l'[annexe 1001.2b](#) de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Par conséquent, un marché réservé dans le cadre de la SAEA est exclu des accords commerciaux internationaux.

En vertu de l'[article 1802](#) de l'Accord sur le commerce intérieur (ACI), cet accord ne s'applique pas aux mesures adoptées ou maintenues à l'égard des peuples autochtones. L'ACI ne s'applique pas à un marché réservé aux entreprises autochtones dans le cadre de la SAEA..

- b) Les agents de négociation des contrats doivent insérer la clause [A3002T](#) du guide des CUA dans les demandes de soumissions portant sur des marchés réservés en vertu de la SAEA, lorsque le marché aurait autrement été assujéti aux accords commerciaux.
- c) Lorsqu'un marché est réservé dans le cadre de la SAEA et qu'aucune entreprise autochtone ne présente de soumission, d'offre ou d'arrangement recevable, alors la demande de soumissions doit être émise de nouveau, soit comme marché réservé (après que les changements nécessaires ont été apportés à la demande de soumissions), soit selon les exigences établies dans le ou les accords commerciaux pertinents, en tenant compte des seuils appropriés et d'autres éléments qui s'appliquent lorsque le marché n'est pas réservé. C'est aussi la démarche à adopter si le contrat n'est pas attribué à une entreprise autochtone, pour éviter que ne soient compromis les principes du meilleur rapport qualité-prix, de la prudence, de la probité, etc. (Voir [9.40.25.](#))

#### **9.40.15 SAEA et le contenu canadien**

(2010-01-11)

- a) On peut appliquer simultanément la SAEA et la politique relative au contenu canadien.
- b) Lorsqu'on applique la politique du contenu canadien à un marché réservé, il faut savoir que deux niveaux d'attestation sont exigés. Le premier niveau consiste à vérifier l'admissibilité du fournisseur, c.-à.-d. que le fournisseur doit fournir une attestation de son statut d'entreprise autochtone.
- c) Une fois qu'il a été établi que le marché sera réservé dans le cadre de la SAEA, les agents de négociation des contrats doivent ensuite appliquer la politique relative au contenu canadien de la même manière qu'ils le feraient pour tout autre achat, mais en tenant compte du contexte d'une communauté d'entreprises autochtones. Les agents de négociation des contrats doivent décider, en se fondant sur leurs connaissances de ce groupe d'entreprises, s'il y a suffisamment d'entreprises pour émettre une demande de soumissions limitée exclusivement (trois entreprises autochtones ou plus sont en mesure de fournir des biens ou services canadiens), une demande limitée conditionnellement (il y a peut-être trois fournisseurs autochtones ou plus de biens ou services canadiens), ou une demande ouverte (le nombre des entreprises autochtones capables de fournir des biens ou services canadiens est trop faible; la demande est présentée à toutes les entreprises autochtones, indépendamment de l'origine des biens et des services fournis). (Voir [3.130.](#))
- d) On doit d'abord examiner la soumission, l'offre ou l'arrangement pour un marché réservé comprenant une disposition sur le contenu canadien, afin de déterminer si le fournisseur a présenté l'attestation de son admissibilité à titre d'entreprise autochtone. Les soumissions, les offres ou les arrangements qui répondent à cette exigence d'attestation de base sont ensuite évalués en fonction des critères établis pour le contenu canadien.

#### **9.40.20 Plans de sous-traitance**

(2010-01-11)

Dans le but d'appuyer la SAEA, les ministères clients peuvent décider de réserver à des entreprises autochtones une partie des contrats de sous-traitance qui seront attribués dans le cadre de projets ou d'encourager les fournisseurs au moyen d'incitatifs, par ex. points supplémentaires accordés pour embaucher des entreprises autochtones comme sous-traitants. Toutefois, il doit être clairement indiqué dans la demande de soumissions que le recours aux entreprises autochtones constitue un critère

d'évaluation. Cette procédure n'est pas admise pour les achats assujettis aux accords commerciaux internationaux, par ex. à l'ALENA ([article 1006](#)) ou à l'AMP-OMC ([article XVI](#)).

#### **9.40.25 Principes de saine gestion des contrats**

(2010-01-11)

L'élément fondamental pour tout marché dans le cadre de la SAEA est l'application des principes de saine gestion des contrats. Les agents de négociation des contrats doivent toujours tenir compte des principes de meilleur rapport qualité-prix, de la prudence, de la probité et des exigences opérationnelles dans la planification de leur stratégie de gestion des marchés réservés dans le cadre de la SAEA.

#### **9.40.30 Envoi d'un avis aux Affaires indiennes et du Nord Canada**

(2010-01-11)

- a) Après la réception et l'acceptation d'une demande pour un marché réservé dans le cadre de la SAEA, les agents de négociation des contrats doivent informer la Direction des partenariats d'affaires du AINC.
- b) L'avis doit être envoyé à AINC, par télécopieur ou courriel, **avant** que la demande de soumissions soit émise à :

Affaires indiennes et du Nord Canada  
Direction des partenariats d'affaires

Téléphone : 819-956-9836 ou 1-800-400-7677  
Télécopieur : 819-956-9837  
Courriel : [saea-psab@ainc-inac.gc.ca](mailto:saea-psab@ainc-inac.gc.ca)

L'avis doit contenir les données suivantes :

- (i) la valeur approximative, en dollars;
- (ii) la description des biens, services ou travaux de construction;
- (iii) le numéro de la demande de soumissions;
- (iv) la date de clôture de la demande de soumissions;
- (v) l'acheteur (nom et numéros de téléphone et de télécopieur).

Lorsqu'il s'agit d'un marché à fournisseur unique, l'avis envoyé au AINC doit aussi indiquer le nom et l'adresse de l'entrepreneur éventuel.

- c) Dans les 15 jours ouvrables suivant l'attribution du contrat, l'agent de négociation des contrats doit communiquer à la Direction des partenariats d'affaires le nom de l'entrepreneur, le numéro du contrat et sa valeur totale approximative.

#### **9.40.35 Exigences relatives à la sélection des fournisseurs pour les marchés réservés dans le cadre de la SAEA**

(2010-01-11)

- a) Les marchés réservés dans le cadre de la SAEA peuvent être concurrentiels ou non concurrentiels, conformément aux politiques courantes du gouvernement en matière de marchés (voir [3.10](#) et [3.15](#)) pour les détails sur les contrats concurrentiels ou non concurrentiels). Les entreprises autochtones peuvent être invitées à présenter une soumission, une offre ou un arrangement conformément aux politiques et procédures de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).

- b) Les systèmes d'information sur les fournisseurs (SIF) de TPSGC et « SELECT » permettent d'identifier les fournisseurs qui se déclarent autochtones. Le SIF et SELECT recueillent les données d'inscription des fournisseurs ou d'attribution de contrats afin de pouvoir par la suite vérifier s'il y a des entreprises autochtones à qui l'on pourrait attribuer des contrats éventuels, dresser des listes de fournisseurs, sans tenir compte du produit (biens, services ou travaux de construction), listes qui pourraient servir à la sélection de fournisseurs par rotation comme le permet le Système automatisé de rotation des fournisseurs ou SELECT.
- c) Les entreprises inscrites sur les listes de fournisseurs « autochtones » doivent aussi être inscrites sur les autres listes de fournisseurs.
- d) Les agents de négociation des contrats peuvent aussi consulter d'autres sources, telles que le [Répertoire des entreprises autochtones](#) d'Industrie Canada, pour plus de renseignements sur les fournisseurs autochtones et identifier les entreprises autochtones éventuelles pouvant être invitées à présenter une soumission, une offre ou un arrangement. Ils peuvent également communiquer directement avec la Direction des partenariats d'affaires du AINC, soit par téléphone au 819-956-9836 ou 1-800-400-7677 ou par courriel à : [saea-psab@ainc-inac.gc.ca](mailto:saea-psab@ainc-inac.gc.ca).
- e) Lorsqu'une soumission, une offre ou un arrangement a été présenté par l'entremise du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG), les avis (avis de projets de marchés [APM] ou préavis d'adjudication de contrats [PAC]) doivent renfermer l'énoncé suivant, placé à un endroit bien visible, c'est-à-dire sur l'une des premières lignes de l'avis :

*« Ce marché a été réservé dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) du gouvernement fédéral. Pour être considéré, un fournisseur doit attester qu'il se qualifie comme entreprise autochtone aux termes de la définition de la SAEA et qu'il satisfera à toutes les exigences de la SAEA » (APM);*

OU

*« Ce marché a été réservé dans le cadre de la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA) du gouvernement fédéral. Seules les entreprises autochtones, aux termes de la définition de la SAEA, peuvent contester la stratégie d'approvisionnement proposée pour attribuer le contrat à l'entreprise autochtone proposée. » (PAC).*

- f) Les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que, dans les avis publiés sur le SEAOG, le « type d'entente » approprié a été sélectionné pour les marchés réservés dans le cadre de la SAEA. Par exemple, les utilisateurs de l'EAA doivent indiquer « Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones (PMREA) » dans la case « Entente Sur le Commerce » de l'avis de projet de marchés.

#### **9.40.40      Personne morale** (2010-01-11)

La description d'une entreprise comme entreprise autochtone ne change pas le fait que, pour conclure un contrat avec le Canada, le contrat doit être signé entre le Canada et l'entité légale qui a le pouvoir de passer des contrats. Si une incertitude persiste concernant le statut juridique de l'entreprise autochtone, les agents de négociation des contrats doivent consulter un conseiller juridique afin de s'assurer que l'entrepreneur éventuel est apte à signer un engagement exécutoire.

#### **9.40.45      Attestation des fournisseurs** (2010-01-11)

- a) Pour chaque marché assujéti à la SAEA, on demandera aux fournisseurs de fournir, avec leur soumission, offre ou arrangement, une attestation à l'effet qu'ils sont des entreprises autochtones conformément à la définition établie, à la date de présentation de la soumission, de l'offre ou de l'arrangement, et continueront de satisfaire aux exigences de la définition pendant toute la durée du contrat.
- b) Pour un marché assujéti à un marché réservé dans le cadre de la SAEA, l'agent de négociation des contrats doit insérer dans la demande de soumissions les clauses [A3001T](#), [M3030T](#) ou [S3036T](#) du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA), et l'une des clauses suivantes [A3000T](#), [M9030T](#) ou [S3035T](#), selon le cas. Ces clauses font référence à l'[Annexe 9.4](#) qui définit les expressions « entreprise autochtone » et « Autochtone ».
- c) Les clauses [A3000T](#), [M9030T](#) et [S3035T](#) du guide des CCUA contiennent une attestation que les fournisseurs doivent remplir et soumettre avec leur soumission, offre ou arrangement. Le défaut par les fournisseurs de joindre ce formulaire d'attestation rempli avec leur soumission, offre ou arrangement aura pour conséquence que la soumission, l'offre ou l'arrangement sera déclaré non recevable.
- d) Si un soumissionnaire, un offrant ou un fournisseur a indiqué dans sa soumission, son offre ou son arrangement que l'entreprise autochtone a six employés ou plus à plein temps, l'agent de négociation des contrats peut demander, durant ou après l'évaluation, que le soumissionnaire, l'offrant ou le fournisseur soumette une attestation employeur-employé (tel que détaillé dans la clause [A3001T](#) ou [M3030T](#) ou [S3036T](#) du guide des CCUA), ceci pour chaque employeur et(ou) employé à plein temps qui est autochtone.
- e) Il n'incombe pas à l'agent de négociation des contrats de vérifier l'attestation du fournisseur. Si, par contre, l'agent de négociation des contrats doutait de la validité d'une attestation, il pourrait confier le dossier à la Direction des partenariats d'affaires du AINC, qui demandera à Services de vérification Canada (SVC) d'effectuer une vérification. (Voir [9.40.50e](#).)
- f) Tout contrat subséquent attribué au fournisseur parce qu'il est autochtone doit comprendre la clause [A3000C](#) du guide des CCUA.

#### **9.40.50 Vérification de l'attestation du soumissionnaire, offrant, fournisseur**

(2010-01-11)

- a) Dans sa soumission, son offre ou son arrangement, un soumissionnaire, un offrant ou un fournisseur doit attester qu'il s'agit d'une entreprise autochtone, selon la définition établie dans le cadre de la SAEA (voir l'[Annexe 9.4](#).) L'attestation comprend un engagement de la part de l'entreprise de continuer à satisfaire, pendant toute la durée du contrat, aux critères qui définissent une entreprise autochtone. L'attestation du soumissionnaire, de l'offrant ou du fournisseur indiquant qu'il est autochtone sera vérifiée avant et après l'attribution du contrat.
- b) Services de vérification Canada (SVC) est responsable de la vérification en vertu du protocole d'entente conclu avec les Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) et recevra ses instructions de celui-ci. SVC communiquera avec l'agent de négociation des contrats pour obtenir des renseignements complémentaires si une vérification s'impose.
- c) Une vérification préalable est obligatoire pour les besoins d'une valeur de 2 M\$ ou plus. Afin de s'assurer que cette exigence obligatoire est respectée, il est essentiel que l'agent de négociation des contrats avise AINC, conformément à l'article [9.40.30b](#)) ci-dessus, et que les deux soumissions, offres ou arrangements qui ont été évalués comme les meilleurs soient envoyés à AINC, conformément à l'article [9.40.50f](#)). L'agent de négociation des contrats ne doit pas attribuer un contrat dont la valeur est de 2 M\$ ou plus avant que AINC n'ait confirmé l'admissibilité de l'entrepreneur proposé.

- d) Une vérification préalable de l'attestation des soumissionnaires, offrants ou fournisseurs sera effectuée de façon aléatoire pour les besoins d'une valeur inférieure à 2 M\$. AINC avisera les agents de négociation des contrats si une vérification préalable doit être effectuée au plus tard à la date de clôture de la demande de soumissions (voir [9.40.30a](#).) La vérification des attestations des soumissionnaires, offrants ou fournisseurs devrait prendre environ 10 jours ouvrables. Lorsque le temps est un facteur important pour l'attribution du contrat, il faudrait l'indiquer dans l'avis à AINC afin que celui-ci puisse déterminer si le processus de vérification peut être accéléré ou si le contrat peut être exclu du processus de vérification aléatoire.
- e) Une vérification préalable peut être demandée soit par le bureau requérant, l'agent de négociation des contrats ou AINC, lorsqu'il y a un doute quant à la validité des attestations de certains soumissionnaires, offrants ou fournisseurs, quelle que soit la valeur estimative totale de l'achat.
- f) Si AINC indique que le besoin fera l'objet d'une vérification avant l'attribution du contrat, l'évaluation des soumissions, des offres ou des arrangements doit se poursuivre jusqu'à ce que les deux « meilleurs » soumissions, offres ou arrangements aient été identifiés. Cette information, sauf les prix proposés, doit être communiquée à AINC qui demandera à SVC de procéder à la vérification, avant l'attribution du contrat, des attestations des soumissionnaires, offrants ou fournisseurs. Dès qu'il aura reçu les résultats de la vérification, AINC en informera l'agent de négociation des contrats. Si la vérification établit que les attestations sont valides, l'agent pourra procéder à l'attribution du contrat. Si, par contre, une des attestations, ou les deux, sont jugées invalides, la soumission, l'offre ou l'arrangement du ou des soumissionnaires, offrants ou fournisseurs dont l'attestation s'est révélée invalide sera déclaré non recevable, et le soumissionnaire, l'offrant ou le fournisseur classé au deuxième rang sera le soumissionnaire, l'offrant ou le fournisseur recommandé. Si la vérification révèle que les deux attestations sont invalides, il faut confier à AINC l'attestation du soumissionnaire, de l'offrant ou du fournisseur dont la soumission, l'offre ou l'arrangement a été classé au deuxième rang pour qu'il soit vérifié, et ainsi de suite jusqu'à ce qu'une attestation soit jugée valide ou que tous les soumissionnaires, offrants ou fournisseurs aient été éliminés. Si tous les soumissionnaires, offrants ou fournisseurs sont éliminés parce que les attestations sont jugées invalides, il faut émettre une nouvelle demande de soumissions, pour un marché réservé ou non, après avoir consulté le ministère client. La décision d'attribuer le contrat soit au soumissionnaire, l'offrant ou le fournisseur classé au deuxième rang ou soit d'émettre une nouvelle demande de soumissions doit être prise en fonction de chaque cas, en tenant compte des principes de saine gestion des contrats.
- g) Après l'attribution du contrat, l'attestation de l'entrepreneur pourra faire l'objet d'une vérification afin de s'assurer que l'entrepreneur conserve son statut d'entreprise autochtone pendant la durée du contrat. Ce genre de vérification se fera de façon aléatoire, mais si les agents de négociation des contrats jugent qu'elle s'impose, ils peuvent en faire la demande auprès de AINC.
- h) Lorsque l'attestation d'entreprise autochtone est jugée invalide, ou si l'entrepreneur n'a pas respecté son engagement de continuer à satisfaire, pendant toute la durée du contrat, aux critères qui définissent une entreprise autochtone, il peut s'avérer nécessaire d'entreprendre des recours contractuels ou civils. Les agents de négociation des contrats devraient consulter les services juridiques et la Direction des partenariats d'affaires, AINC, avant de décider des mesures à prendre.

#### **9.40.55 Contestation des soumissions** (2010-01-11)

Toute contestation doit être traitée selon les procédures établies pour les plaintes formulées par les fournisseurs pour les contrats non assujettis par les accords commerciaux.

#### **9.40.60 Rapports sur les marchés** (2010-01-11)

Tel qu'il est indiqué dans l'article [7.30](#), les agents de négociation des contrats doivent s'assurer que les rapports sur les marchés réservés dans le cadre de la SAEA sont faits correctement. Tous les marchés réservés dans le cadre de la SAEA doivent être codés en conséquence; dans l'environnement automatisé de l'acheteur (EAA), cela signifie qu'il faut cliquer sur « Entente sur le Commerce » et sélectionner « Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones (PMREA) ».

#### **9.45 Programme de retombées industrielles et régionales**

(2010-01-11)

- a) La concurrence demeure la pierre angulaire du processus d'achat du gouvernement canadien. De fait, c'est la manière la plus efficace d'atteindre les objectifs primaires et secondaires de l'approvisionnement, tout en encourageant les fournisseurs à proposer la meilleure solution à un problème de nature opérationnelle, à un prix concurrentiel, et à répondre avec un maximum d'efficacité aux exigences d'autres objectifs nationaux. De plus, cela assure que tous les fournisseurs qualifiés peuvent accéder aux contrats gouvernementaux. À cet égard, les initiatives d'achat qui soutiennent le développement industriel régional doivent, dans la mesure du possible, avoir comme objectif d'aider les entreprises canadiennes à devenir concurrentielles tant sur les marchés nationaux que mondiaux.
- b) Le Comité d'examen des acquisitions (CEA), en accord avec la Politique sur l'examen des acquisitions du Conseil du Trésor (CT), examine les stratégies d'acquisition de biens et de services de plus de 2 millions \$. Pour plus de renseignements sur le CEA et sur la Politique d'examen des acquisitions du CT, voir [3.70](#).
- c) Industrie Canada, ainsi que les agences et les ministères régionaux, sont collectivement responsables de la gestion des retombées industrielles et régionales.
- d) L'agent de négociation des contrats est responsable de tous les aspects contractuels, y compris de l'engagement de l'entrepreneur envers les retombées industrielles et régionales qui font partie du contrat. Les gestionnaires du Programme de la politique des retombées industrielles et régionales (PRIR) sont responsables de la gestion quotidienne des exigences du programme, mais ce sont les agents de négociation des contrats qui sont responsables de la gestion du contrat. En cas de défaut d'exécution des travaux définis au contrat en vertu du PRIR, il faut s'en remettre aux recours prévus au contrat pour résoudre les problèmes. De fait, c'est grâce à ce processus que l'agent de négociation des contrats demeure conscient des exigences du PRIR en œuvrant de concert avec les gestionnaires du PRIR tout au long de l'exécution du contrat, même si d'autres aspects de ce dernier peuvent faire l'objet d'une gestion distincte.

#### **9.50 Achats de services de communications**

(2010-01-11)

- a) La Direction générale des approvisionnements (DGA) de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) fournit aux ministères et organismes fédéraux tous les services d'approvisionnement, obligatoires et facultatifs, liés aux communications.
- b) Contrairement aux autres divisions de TPSGC qui s'occupent d'autres types d'achats, la Direction de l'approvisionnement en communication fonctionne selon le principe de recouvrement des coûts, et elle exige des frais de 3 p. 100 pour ses services d'achat dans les domaines de l'imprimerie, des communications, de l'audiovisuel, de la surveillance des médias, de la gestion d'événements et des expositions. Les frais sont calculés sur la valeur du contrat attribué, y compris la taxe sur les produits et services (TPS) ou la taxe de vente harmonisée (TVH), selon le cas, et toute modification qui accroît la valeur du contrat. Les frais ne s'appliquent pas à l'achat en services de publicité et de services de recherches sur l'opinion publique.

Pour plus de renseignements, visiter le site Web de la [Direction de l'approvisionnement en communication](#).

## **9.55 Corporation commerciale canadienne**

(2010-01-11)

Cette section fournit de l'information sur les rôles et les responsabilités de la Corporation commerciale canadienne (CCC) et de TPSGC ainsi que sur le protocole d'entente conclu entre TPSGC et la CCC.

### **9.55.1 Renseignements généraux sur les contrats de CCC**

(2010-01-11)

- a) La Corporation commerciale canadienne (CCC) est une société d'État du gouvernement du Canada qui agit en tant qu'agence de passation de contrats et d'achats internationaux du Canada. À titre de société d'État mère en vertu de l'[annexe III](#), partie I, de la *Loi sur la gestion des finances publiques*, la CCC rend compte au Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce international.
- b) Le mandat de la CCC est d'aider à l'expansion du commerce extérieur entre le Canada et les autres pays dans des domaines où le gouvernement fédéral a clairement un rôle à jouer. La CCC aide les acheteurs des gouvernements étrangers à tirer profit des possibilités d'exportation du Canada grâce à la négociation et à l'exécution de contrats entre les gouvernements. Pour ce faire, la CCC établit des relations uniques et maintient une expertise internationale dans les achats et la passation de contrats. Pour plus de renseignements au sujet de CCC, les agents de négociation des contrats peuvent visiter le site Web de la [CCC](#).
- c) La CCC se concentre sur les secteurs où le gouvernement a clairement un rôle à jouer en raison de leur caractère névralgique ou parce qu'ils ne font pas partie des domaines d'application de l'Organisation mondiale du commerce, par exemple la défense, ou encore, les secteurs où les gouvernements étrangers ont besoin de ressources additionnelles pour entreprendre des processus d'achat complexes en temps opportun, notamment dans les marchés des pays émergents et en développement.
- d) La CCC offre deux options contractuelles : soit elle vend à un gouvernement étranger à titre d'entrepreneur principal représentant un fournisseur établi au Canada, ou elle achète pour le compte d'un gouvernement étranger à titre d'agent d'approvisionnement, en localisant des fournisseurs de biens et services canadiens.
- e) Par voie d'accord, la CCC est l'entrepreneur principal pour tous les contrats (supérieurs à 25 000 \$) conclus directement par le gouvernement des États-Unis (É.-U.) avec des fournisseurs établis au Canada. En retour, la CCC sous-traite avec le fournisseur approprié. La CCC garantit au gouvernement des É.-U. les engagements et les obligations de la CCC liés à un contrat ou à une commande qui lui est passé.
- f) La Direction générale des approvisionnements de TPSGC fournit les services de passation des contrats, de gestion des contrats et d'autres services liés aux besoins de la CCC. Les lignes directrices de TPSGC se trouvent à l'article [9.55.15](#), et l'information sur les pouvoirs de certification et de signature se trouve au [chapitre 6](#).

### **9.55.5 Sous-traitance**

(2010-01-11)

- a) Les agents de négociation des contrats des É.-U. comptent généralement sur l'entrepreneur principal pour le choix des sous-traitants, qu'ils soient canadiens ou non.

- b) Il n'y a pas d'accord entre le Canada et les É.-U. concernant la passation de contrats de sous-traitance au Canada par les entrepreneurs principaux des É.-U. pour le compte du gouvernement des É.-U. Par conséquent, Defence Contract Management Agency Americas (Canada) (DCMAA), à Ottawa, n'a pas le pouvoir de demander une enquête préalable à l'attribution des contrats dans les cas de sous-traitance. Toutefois, la CCC et TPSGC ont convenu d'évaluer la capacité de production des sous-traitants canadiens, à la demande de DCMAA (Canada).
- c) Pour appuyer la demande d'un fournisseur établi au Canada, la CCC fournira également du matériel ou des services provenant du gouvernement des É.-U., lorsque ce matériel ou ces services ne sont pas offerts au Canada ou qu'ils ne sont pas offerts à un prix raisonnable par une source commerciale à l'extérieur du Canada.
- d) De plus, la CCC prend en charge les besoins des ministères fédéraux relativement à des arrangements en matière d'approvisionnement afin de respecter les engagements du Canada en matière d'aide au développement international.

**9.55.10 Protocole d'entente**  
(2010-01-11)

Les besoins de la CCC doivent être traités conformément au protocole d'entente signé par TPSGC et la CCC, le 10 janvier 2005. Le protocole d'entente qui se trouve à l'[Annexe 9.6](#) définit les responsabilités de TPSGC et de la CCC relativement aux besoins de la CCC.

**9.55.15 Pouvoirs de certification et de signature**  
(2010-01-11)

Des pouvoirs de certification et de signature particuliers s'appliquent aux documents contractuels de la CCC. Pour plus de renseignements sur ces pouvoirs, les agents de négociation des contrats devraient consulter l'[Annexe 6.4.3](#).

**Annexe 9.1 : Protocole d’entente entre Travaux publics et Services gouvernementaux  
Canada et CORCAN**

(2010-01-11)

**Appendice A  
(2002-05-24)**

**Protocole d’entente**

**Travaux publics et Services gouvernementaux Canada et**

**CORCAN**

(OSS du Service correctionnel du Canada)

Le présent protocole d'entente remplace l'entente signée par TPSGC et le SCC le 14 juin 1988.

**1. Objectif**

Le présent protocole d'entente vise à consigner l'entente intervenue entre le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux (TPSGC) et CORCAN (OSS du Service correctionnel du Canada [SCC]) concernant les biens et les services que commande TPSGC auprès de CORCAN.

**2. Modalités de l'accès préférentiel**

- (a) En mai 1974, en reconnaissance de la valeur sociale de la formation et du travail des détenus sous responsabilité fédérale, le Cabinet a chargé Approvisionnements et Services Canada (qui fait maintenant partie de TPSGC) et d'autres ministères, dans la mesure du possible, de fournir à l'industrie correctionnelle des débouchés adéquats, stables et continus pour les biens fabriqués par celle-ci.
- (b) En achetant des biens (mobiliers de bureau, postes de travail, classeurs à tiroir, meubles de dortoir et ameublement) auprès de CORCAN, le gouvernement diminue le coût d'incarcération et permet aux détenus d'acquérir une formation liée au travail qui les aidera à devenir des citoyens autonomes et respectueux des lois après leur libération. Les ministères et les organismes qui se procurent des biens auprès de CORCAN achètent des biens et des services entièrement canadiens qui sont garantis par un organisme du gouvernement et économisent temps et argent du fait que le processus d'approvisionnement est beaucoup plus simple.

**3. Exigences concernant la relation d'affaires entre TPSGC et CORCAN**

- (a) TPSGC doit maintenir de bonnes relations client-fournisseur. Par conséquent, avant de faire affaire avec CORCAN, TPSGC évalue l'incidence sur les ministères clients et les fournisseurs canadiens susceptibles d'être touchés, plus particulièrement les petites entreprises.
- (b) TPSGC reconnaît que CORCAN a pour mandat de fournir un emploi et de la formation aux détenus sous responsabilité fédérale afin de leur permettre d'acquérir des compétences et d'adopter des comportements qui leur seront utiles pour se réinsérer dans la société et devenir des employés productifs. Pour ce faire, CORCAN commercialise les produits fabriqués et les services offerts par les détenus sous responsabilité fédérale.

- (c) TPSGC reconnaît que le Ministère devrait aider CORCAN à faire la promotion des produits offerts par CORCAN.
- (d) CORCAN reconnaît qu'il est le principal responsable de la commercialisation de ses produits.
- (e) Une fois un contrat signé, CORCAN doit s'acquitter de ses obligations auprès de TPSGC.
- (f) Pour tous les contrats accordés par TPSGC à CORCAN, les normes de qualité et les exigences de livraison doivent être comparables à celles que TPSGC aurait exigées des fournisseurs du secteur privé.

#### **4. Politique d'établissement des prix**

Les prix des produits CORCAN doivent être comparables aux plus récents prix proposés dans les contrats passés avec des fournisseurs du secteur privé pour la même quantité et la même qualité de produits semblables.

#### **5. Détermination de l'attribution**

- (a) Lorsqu'il reçoit une demande dans laquelle le client a indiqué CORCAN comme source d'approvisionnement privilégiée, l'agent de négociation de contrats appuiera l'attribution d'une partie ou de tout le besoin à CORCAN.
- (b) Si CORCAN n'est pas désigné comme source d'approvisionnement, mais qu'il peut répondre aux exigences, l'agent de négociation des contrats, dans la mesure du possible et en tenant compte des avantages éventuels, recommandera au client d'envisager CORCAN comme source d'approvisionnement.
- (c) À moins qu'une analyse de TPSGC ne montre qu'une industrie canadienne en particulier subirait un impact inacceptable, la part attribuée à CORCAN n'est généralement limitée que par le volume que CORCAN est en mesure de fournir.

#### **6. Processus de révision**

À la demande d'une ou l'autre des parties, TPSGC et CORCAN acceptent de procéder à un examen du présent protocole d'entente intervenu entre TPSGC et le SCC.

#### **7. Mise en œuvre**

L'agent chef exécutif de CORCAN et la directrice générale du Secteur de la gestion du programme des approvisionnements, de TPSGC, sont responsables de la révision et de la mise en œuvre du présent protocole d'entente.

#### **8. Durée de l'entente**

La présente entente entre en vigueur à la date de signature et demeure en vigueur jusqu'à ce qu'elle soit résiliée d'un commun accord par les parties (voir l'article PROCESSUS DE RÉVISION).

#### **9. Signatures**

Signé le 2<sup>e</sup> jour de **janvier 2001**, à **Ottawa**.

\_\_\_\_\_  
Ranald A. Quail, Sous-ministre, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada



**Annexe 9.2 : Avis de marché aux groupes revendicateurs de l'entente sur les revendications territoriales globales**

(2010-01-11)

(Voir [9.35.35](#))

**Convention de la Baie-James et du Nord québécois**

Société Makivik  
1111, boul. Dr. Frederik-Philips, 3<sup>e</sup> étage  
St-Laurent (Québec) H4M 2X6  
Téléphone : 514-745-8880  
Télécopieur : 514-745-3700

Société Makivik  
C.P. 179  
Kuujuuaq (Québec) J0M 1C0  
Téléphone : 819-964-2935  
Télécopieur : 819-964-2613

Cris d'Oujé-Bougoumou  
203, Opemiska Meskino  
C.P.1166  
Oujé-Bougoumou (Québec) G0W 3C0  
Téléphone : 418-745-3931  
Télécopieur : 418-745-3844

Grand Conseil des Cris du Québec  
81, rue Metcalfe, salle 900  
Ottawa (Ontario) K1P 5E3  
Téléphone : 613-761-1655  
Télécopieur : 613-761-1388

Société De Développement Des Naskapis  
120-1000, avenue St-Jean-Baptiste  
C.P. 5023  
Kawawachikamach (Québec) G2E 5G5  
Téléphone : 418-871-5100  
Télécopieur : 418-871-5254

Naskapi Nation of Kawawachikamach  
C.P. 5111  
Kawawachikamach (Québec) G0G 2Z0  
Téléphone : 418-585-2686  
Télécopieur : 418-585-3130

**Convention définitive des Inuvialuits**

Inuvialuit Development Corporation  
C.P. 7  
Inuvik (NT) X0E 0T0  
Téléphone : 867-777-2419  
Télécopieur : 867-777-3256

Inuvialuit Regional Corporation

C.P. 2120  
Inuvik (NT) X0E 0T0  
Téléphone : 867-777-2737  
Télécopieur : 867-777-2135

**Entente sur la revendication territoriale globale des Gwich'in**

Conseil Tribal des Gwich'in  
C.P. 1509  
Inuvik (NT) X0E 0T0  
Téléphone : 867-777-7900  
Télécopieur : 867-777-7919

**Entente sur la revendication territoriale du Nunavut**

Nunavut Tunngavik Incorporated  
Economic and Business Development Department  
C.P. 638  
Iqaluit (NU) X0A 0H0  
Téléphone : 1-888-646-0006  
Télécopieur : 867-975-4949

Qikiqtani Inuit Association  
C.P. 1340  
Iqaluit (NU) X0A 0H0  
Téléphone : 867-975-8400 ou 1-800-667-2742  
Télécopieur : 867-979-3238

Qikiqtaaluk Corporation  
C.P. 1228  
Iqaluit (NU) X0A 0H0  
Téléphone : 867-979-8400  
Télécopieur : 867-979-8433

Kakivak Association  
C.P. 1419  
Iqaluit (NU) X0A 0H0  
Téléphone : 867-979-0911 ou 1-800-561-0911  
Télécopieur : 867-979-3707

Kivalliq Inuit Association  
C.P. 340  
Rankin Inlet (NU) X0C 0G0  
Téléphone : 867-645-2800 ou 1-800-220-6581  
Télécopieur : 867-645-2348

Sakku Investments Corporation  
C.P. 188  
Rankin Inlet (NU) X0C 0G0  
Téléphone : 867-645-2805  
Télécopieur : 867-645-2063

Kitikmeot Economic Development Commission  
C.P. 1330  
Cambridge Bay (NU) X0B 0C0  
Téléphone : 867-983-2095

Télécopieur : 867-983-2075

Nunasi Corporation  
Contrôleur général  
5107, 48<sup>e</sup> rue  
Yellowknife (NT) X1A 1N5  
Téléphone : 867-920-4587  
Télécopieur : 867-920-4592

Kitikmeot Inuit Association  
Lands Division  
C.P. 360  
Kugluktuk (NU) X0B 0E0  
Téléphone : 867-982-3310  
Télécopieur : 867-982-3311

#### **Entente-cadre finale du Conseil des Indiens du Yukon**

Conseil des Premières nations du Yukon  
2166, 2e Avenue  
Whitehorse (Yukon) Y1A 3H7  
Téléphone : 867-393-9200  
Télécopieur : 867-668-6577

#### **Entente définitive des Premières nations de Champagne et de Aishihik**

Première nation de Champagne et de Aishihik  
C.P. 5310  
Haines Junction, (YT) Y0B 1L0  
Téléphone : 867-634-4200  
Télécopieur : 867-634-2108

#### **Entente définitive de la première nation de Little Salmon/Carmacks**

Première Nation de Little Salmon/Carmacks  
C.P. 135  
Carmacks (YT) Y0B 1C0  
Téléphone : 867-863-5576  
Télécopieur : 867-863-5710

#### **Entente définitive de la première nation des Nacho Nyak Dun**

Première nation des Nacho Nyak Dun  
C.P. 220  
Mayo (YT) Y0B 1M0  
Téléphone : 867-996-2265  
Télécopieur : 867-996-2107

#### **Entente définitive de la première nation de Selkirk**

Première Nation de Selkirk  
C.P. 40  
Pelly Crossing (YT) Y0B 1P0  
Téléphone : 867-537-3331  
Télécopieur : 867-537-3902

**Entente définitive du conseil des Tlingits de Teslin**

Conseil des Tlingit de Teslin  
Case 133  
Teslin (YT) Y0A 1B0  
Téléphone : 867-390-2532  
Télécopieur : 867-390-2204

**Entente définitive de la Première nation des Gwich'in Vuntut**

Vuntut Gwich'in  
C.P. 94  
Old Crow (YT) Y0B 1G0  
Téléphone : 867-966-3213  
Télécopieur : 867-966-3800

**Entente définitive de la Première nation des Tr'ondëk Hwëch'in**

Tr'ondëk Hwëch'in  
C.P. 599  
Dawson City (YT) Y0B 1G0  
Téléphone : 867-993-5385  
Télécopieur : 867-993-6553

**Entente définitive du conseil des Ta'an Kwach'an**

Mundessa Development Corporation  
117, Industrial Road  
Whitehorse (Yukon) Y1A 3H7  
Téléphone : 867-668-3613  
Télécopieur : 867-687-4295

**Entente définitive de la Première nation de Kluane**

Première nation de Kluane  
C.P. 20  
Burwash Landing (YT) Y0B 1H0  
Téléphone : 867-841-4274  
Télécopieur : 867-841-5900

**Entente définitive de la Première nation des Kwanlin Dun**

Première nation de Kwanlin Dun  
35 McIntyre Drive  
Whitehorse (YT) Y1A 5A5  
Téléphone : 867-633-7800  
Télécopieur : 867-668-5057

**Entente définitive de la Première nation de Carcross/Tagish**

Première nation de Carcross/Tagish  
C.P. 130  
Carcross (YT) Y0B 1B0  
Téléphone : 867-821-4251  
Télécopieur : 867-821-4802

**Entente sur la revendication territoriale globale des Dénés et Métis du Sahtu**

Fort Good Hope Metis Nation  
Land Corporation, bureau 54  
C.P. 11  
Fort Good Hope (NT) X0E 0H0  
Téléphone : 867-598-2105  
Télécopieur : 867-598-2160  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Ayoni Keh Land Corporation  
a/s Colville Lake First Nation Band  
Boîte 43, Colville Lake (NT) X0E 1L0  
Téléphone : 867-709-2700  
Télécopieur : 867-709-2202  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Déline Land Corporation  
a/s Déline Dene Band Council  
C.P. 156  
Déline (NT) X0E 0G0  
Téléphone : 867-589-8100  
Télécopieur : 867-589-8101  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Tulita Land Corporation  
a/s Fort Norman Dene Band  
C.P. 36  
Tulita (NT) X0E 0K0  
Téléphone : 867-588-4984  
Télécopieur : 867-588-3997  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Fort Norman Metis Land Corporation  
a/s Fort Norman Metis Nation, bureau 60  
General Delivery  
Tulita (NT) X0E 0K0  
Téléphone : 867-588-3201  
Télécopieur : 867-588-3806 ou 867-588-4908  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Yamoga Lands Corporation  
a/s Fort Good Hope Dene Band  
C.P. 18  
Fort Good Hope (NT) X0E 0H0  
Téléphone : 867-598-2519  
Télécopieur : 867-598-2437  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Ernie McDonald Land Corporation  
a/s Norman Wells Metis Nation, bureau 59  
C.p. 69  
Norman Wells (NT) X0E 0V0  
Téléphone : 867-587-2455  
Télécopieur : 867-587-2545  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

The Sahtu Secretariat Incorporated  
C.P. 155  
Déline (NT) X0E 0G0  
Téléphone : 867-589-4719  
Télécopieur : 867-589-4908  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officers

Sahtu Business Development Centre  
C.P. 307  
Norman Wells (NT) X0E 0V0  
Téléphone : 867-587-2016  
Télécopieur : 867-587-2407  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officer

Tulita Yamoria Community Secretariat  
C.P. 144  
Tulita (NT) X0E 0K0  
Téléphone : 867-588-3116  
Télécopieur : 867-588-3119  
À l'attention de Economic/Business/Employment Officer

**Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Labrador**

Gouvernement du Nunatsiavut  
12 Sandbanks Road  
C.P. 70  
Nain (NL) A0P 1L0  
Téléphone : 709-922-2942  
Télécopieur : 709-922-2931

**Accord sur les revendications territoriales du peuple tlicho**

Tlicho Government  
C.P. 412  
Rae-Edzo (NT) X0E 0Y0  
Téléphone : 867-392-6381  
Télécopieur : 867-392-6389

**Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Nunavik**

Société Makivik  
1111, boul. Dr. Frederik-Philips, 3e étage  
St-Laurent (Québec) H4M 2X6  
Téléphone : 514-745-8880  
Télécopieur : 514-745-3700

Société Makivik  
C.P. 179  
Kuujuaq (Québec) J0M 1C0  
Téléphone : 819-964-2935  
Télécopieur : 819-964-2613

**Annexe 9.3 : Critère d'évaluation des ententes sur les revendications territoriales globales**

(2010-01-11)

(Voir [9.35.45](#))

**1. Convention de la Baie-James et du Nord québécois (CBJNQ) – Section touchant les Inuits**

L'[Entente relative à la mise en oeuvre de la CBJNQ](#), à l'annexe A, Offre prioritaire des emplois et des marchés aux Inuits, partie II, article 7.0, stipule que :

« Dans la mesure du possible et si c'est compatible avec une saine gestion des achats tous les critères suivants, ou ceux parmi ces critères qui conviennent pour un marché gouvernemental donné, doivent faire partie des critères d'évaluation des soumissions établis par le Canada pour l'adjudication des marchés gouvernementaux dans le territoire :

- a) la contribution d'Inuits à la réalisation du marché, ce qui comprend, sans toutefois s'y limiter, les employés inuits, l'achat de services professionnels auprès d'Inuits et l'utilisation de fournisseurs inuits;
- b) l'existence ou l'établissement de façon permanente de sièges sociaux, de bureaux administratifs ou d'autres installations dans le territoire;
- c) les engagements pris dans le cadre du marché au sujet de la formation en cours d'emploi ou du perfectionnement des compétences qui sera donné à des Inuits. »

**2. Convention définitive des Inuvialuits**

L'[Avis sur la politique des marchés 1997-8](#) du Conseil du Trésor, section 2, paragraphe 6.00, stipule que :

« Au moment d'établir les critères d'évaluation des soumissions pour l'attribution des contrats du gouvernement, lorsque cela est pratique et conforme à la gestion efficace des achats, les autorités contractantes devraient considérer la contribution potentielle des Inuvialuit à l'exécution du contrat. Cela peut inclure, selon le cas :

- a) le recrutement d'Inuvialuit, l'achat de services professionnels inuvialuit et le recours aux fournisseurs inuvialuit;
- b) la création de bureaux administratifs ou d'autres installations dans la région où sont établis les Inuvialuit;
- c) les engagements contractuels, en ce qui concerne la formation en cours d'emploi connexe ou l'acquisition de compétences pour les Inuvialuit. »

**3. Entente sur la revendication territoriale des Inuit du Nunavut**

L'article 24.6.1 de l'[Entente sur la revendication territoriale des Inuits du Nunavut](#) stipule que :

« Chaque fois que cela est faisable et compatible avec une saine gestion des marchés de l'État, et sous réserve des obligations internationales du Canada, l'ensemble des critères énumérés aux alinéas suivants ou tous ceux qui sont appropriés à l'égard d'un marché donné font partie des critères établis par le gouvernement du Canada en vue de l'adjudication des marchés de l'État dans la région du Nunavut :

- (a) présence de sièges sociaux, de bureaux administratifs ou d'autres établissements dans la région du Nunavut;
- (b) dans l'exécution des marchés, embauchage de travailleurs qui sont des Inuits, recours aux services professionnels des Inuit ou de fournisseurs qui sont soit des Inuit, soit des entreprises inuit;
- (c) prise d'engagements, dans le cadre du marché, relativement à la formation en cours d'emploi ou au perfectionnement professionnel des Inuit. »

#### 4. Entente sur la revendication territoriale globale des Dénés et des Métis du Sahtu

Le [Plan de mise en oeuvre de l'entente sur la revendication territoriale globale des Dénés et Métis du Sahtu](#), à l'annexe A, projet 12-3, stipule que :

« Chaque fois que cela est faisable et compatible avec une saine gestion de l'approvisionnement, et sous réserve des obligations internationales du Canada, l'ensemble des critères énumérés aux alinéas suivants, ou tous ceux qui sont appropriés à l'égard d'un marché donné, font partie des critères fixés par le gouvernement en vue de l'adjudication des marchés de l'État dans la région du Sahtu :

- a) existence ou création de sièges sociaux, de bureaux administratifs ou d'autres établissements dans la région du Sahtu;
- (b) dans l'exécution du marché, embauchage de travailleurs qui sont des participants, recours aux services professionnels des participants ou à des fournisseurs qui sont des participants, soit des entreprises du Sahtu;
- c) prise d'engagements, dans le cadre du marché, en ce qui concerne la formation en cours d'emploi ou le perfectionnement professionnel des participants. »

#### 5. Accord sur les revendications territoriales du peuple tlicho

Le [Plan de mise en oeuvre de l'accord Tlicho](#), à l'annexe A, feuillet 26-3, article 2, Hypothèses de planification, stipule que :

« Afin de stimuler les avantages socio-économiques par le biais de l'approvisionnement, et chaque fois que la chose est réalisable et conforme à de saines pratiques d'approvisionnement, et sous réserve des obligations internationales du Canada, les critères suivants, ou d'autres qui pourraient s'appliquer à certains marchés particuliers, seront compris parmi les critères d'évaluation pour l'attribution de marchés conclus en totalité ou en partie au Mòwhì Gogha Dè Nîfîtàèè (T.N.-O.) :

- a) l'inclusion d'un Plan d'avantages offerts aux Autochtones qui soutiendra les projets de développement socio-économique situés en totalité ou en partie au Mòwhì Gogha Dè Nîfîtàèè (T.N.-O.); ou
- b) l'embauche de travailleurs de la Première nation tâichô, le recours aux services professionnels de la Première nation tâichô ou de fournisseurs tâichôs pouvant agir à titre de sous-traitants dans la réalisation du marché; ou
- c) la réalisation d'engagements, prévus dans le cadre du marché, ayant trait à la formation en cours d'emploi ou à l'acquisition de compétences pour les citoyens tâichôs. »

#### 6. Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Nunavik

Article 13.3.4 de l'[Accord sur les revendications territoriales des Inuit du Nunavik](#) stipule que :

Chaque fois que cela est faisable et compatible avec une saine gestion des marchés de l'État, et sous réserve des obligations internationales du Canada, l'ensemble des critères énumérés aux alinéas suivants ou tous ceux qui sont appropriés à l'égard d'un marché donné font partie des critères établis par le gouvernement du Canada en vue de l'adjudication des marchés de l'État visant la fourniture de biens et de services dans la RMN :

- (a) présence de sièges sociaux, de bureaux administratifs ou d'autres établissements dans la RMN;
- (b) dans l'exécution des marchés, embauchage de travailleurs qui sont des Inuit du Nunavik, recours aux services professionnels des Inuit du Nunavik ou de fournisseurs qui sont soit des Inuit du Nunavik, soit des entreprises des Inuit du Nunavik;
- (c) prise d'engagements, dans le cadre du marché, relativement à la formation en cours d'emploi ou au perfectionnement professionnel des Inuit du Nunavik.

### **7. Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Labrador**

Article 7.10.4 de l'[Accord sur les revendications territoriales des Inuits du Labrador](#) stipule que :

« Chaque fois que la chose est possible et conforme aux saines pratiques en matière d'approvisionnement, et sous réserve des obligations internationales du Canada, les critères suivants, ou autant d'entre eux qui peuvent être appropriés en ce qui concerne un marché en particulier, sont inclus dans les critères de soumission établis par le Gouvernement du Canada pour l'attribution de ses marchés d'approvisionnement en biens et services dans la région du règlement des Inuit du Labrador :

- a) l'existence du siège social, de bureaux administratifs ou d'autres installations dans la région du règlement des Inuit du Labrador;
- b) l'emploi de main-d'œuvre inuite, le recours à des services professionnels inuits ou l'utilisation de fournisseurs qui sont des entreprises inuites dans l'exécution des marchés; et
- c) la prise d'engagements, en vertu du marché, concernant la formation en milieu de travail ou l'amélioration des compétences pour les Inuit. »

---

**Annexe 9.4 : Exigences relatives au Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones**

(2010-01-11)

(Voir [9.40.45](#))

**1. Qui est admissible?**

a) Une **entreprise autochtone**, qui peut être

- (i) une bande selon la définition de la *Loi sur les Indiens*,
- (ii) une entreprise individuelle,
- (iii) une société à responsabilité limitée,
- (iv) une coopérative,
- (v) un partenariat,
- (vi) une organisation sans but lucratif,

dont la propriété et le contrôle sont au moins à 51 p. 100 assurés par des Autochtones,

OU

b) Une **coentreprise** comprenant deux ou plusieurs entreprises autochtones ou une entreprise autochtone et une entreprise non autochtone, pourvu que la ou les entreprises autochtones détiennent au moins 51 p. 100 des intérêts et du contrôle de la coentreprise.

Si l'entreprise autochtone a au moins six employés à plein temps à la date de la soumission, au moins 33 p. 100 d'entre eux doivent être des Autochtones, et cette proportion doit être maintenue pendant toute la durée du contrat.

Le soumissionnaire doit certifier dans sa soumission qu'il agit au nom d'une entreprise autochtone ou d'une coentreprise constituée selon les critères définis ci-dessus.

**2. Y a-t-il d'autres exigences auxquelles doivent se soumettre les soumissionnaires au titre du Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones?**

Oui

- a) S'il s'agit d'un contrat (biens, services ou construction) pour lequel une entreprise présente une proposition qui comporte de la sous-traitance, celle-ci doit certifier dans sa soumission qu'au moins 33 p. 100 de la valeur des travaux effectués en vertu du contrat seront réalisés par une ou plusieurs entreprises autochtones. *La valeur des travaux effectués* correspond à la valeur totale du contrat, moins les matériaux achetés directement par l'entrepreneur pour l'exécution du contrat. Par conséquent, le soumissionnaire doit aviser le sous-traitant ou les sous-traitants, en les y obligeant, au besoin, par écrit, qu'ils doivent respecter les exigences que le Programme de marchés réservés (le Programme) peut imposer au sous-traitant ou aux sous-traitants.
- b) Le contrat du fournisseur avec un sous-traitant doit aussi, s'il y a lieu, comprendre une disposition en vertu de laquelle le sous-traitant accepte de remettre au fournisseur de l'information attestant sa conformité au programme et qui autorise le fournisseur à faire effectuer une vérification par l'État, afin d'examiner les dossiers du sous-traitant dans le but de vérifier l'information fournie. Le fait de ne pas exiger ou de ne pas appliquer ces dispositions équivaut à une rupture de contrat et expose le soumissionnaire aux conséquences civiles dont il est question dans le présent document.

- c) Dans le cadre de sa soumission, l'entreprise doit signer le formulaire d'*Attestation concernant les exigences du Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones* (l'attestation), déclarant qu'elle :
- (i) satisfait aux critères d'admissibilité et continuera de le faire pendant toute la durée du contrat;
  - (ii) présente, sur demande, la preuve qu'elle satisfait aux critères d'admissibilité;
  - (iii) accepte de faire l'objet d'une vérification concernant l'attestation;
  - (iv) reconnaît que s'il est prouvé qu'elle NE satisfait PAS aux critères d'admissibilité, elle sera passible de une ou de plusieurs des conséquences civiles énoncées dans l'attestation et le contrat.

Voir les clauses [A3000T](#), [M9030T](#) ou [S3035T](#), selon le cas, du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat*.

**3. Comment l'entreprise doit-elle prouver qu'elle satisfait aux critères d'admissibilité?**

- a) Il n'est pas nécessaire de fournir une preuve d'admissibilité au moment de la présentation de la soumission. Toutefois, l'entreprise doit être prête à fournir cette preuve en cas de vérification.
- b) Les conséquences civiles des fausses déclarations dans les documents de soumission, de la non-conformité avec les exigences du Programme ou de la non-production d'une preuve satisfaisante pour le Canada en ce qui a trait aux exigences du Programme peuvent prendre la forme d'une saisie du dépôt de soumission, du blocage des retenues, de l'interdiction de participer à de nouveaux appels d'offres du Programme et (ou) de la résiliation du contrat. Dans le cas où le contrat serait résilié à cause d'une fausse déclaration ou du non-respect des exigences du Programme, le Canada se réserve le droit de retenir les services d'un autre entrepreneur pour parachever les travaux et tous les frais additionnels assurés par le Canada devront alors, à la demande du Canada, être remboursés par l'entreprise.

**4. Qu'elle sorte de preuve peut être exigée de l'entreprise?**

**a) Propriété et contrôle**

- (i) La preuve de propriété et de contrôle exigée d'une entreprise ou d'une coentreprise autochtone peut comprendre les documents de constitution en société, le registre des actionnaires ou des membres, les contrats de société de personnes, les accords de coentreprise, l'enregistrement du nom commercial, les arrangements bancaires, les documents de régie, les procès-verbaux des réunions du conseil d'administration et des comités de gestion, ou d'autres documents juridiques.
- (ii) La propriété d'une entreprise autochtone désigne la « propriété bénéficiaire », c'est-à-dire la propriété effective de l'entreprise. Le Canada peut examiner divers facteurs pour vérifier si des Autochtones contrôlent vraiment ou effectivement l'entreprise autochtone. (Voir à l'[Appendice A](#) la liste des facteurs que peut examiner le Canada.)

**b) Emploi et employés**

- (i) Si l'entreprise autochtone a six employés ou plus à la date de présentation de l'attestation et qu'elle est tenue par le Canada de prouver qu'au moins 33 p. 100 des employés à plein temps sont autochtones, elle doit, à la demande du Canada, présenter immédiatement un Formulaire d'attestation employeur-employé, dûment rempli, pour

chaque employé autochtone à plein temps. Voir les clauses [A3001T](#), [M3030T](#) ou [S3036T](#) du guide des CCUA, selon le cas.

- (ii) Les pièces justificatives à présenter pour prouver qu'un employé travaille à plein temps et pour attester du nombre d'employés à plein temps peuvent comprendre : les registres des salaires, ou les fiches de paie individuelles, les offres d'emploi écrites ou les données sur les salaires conservées pour l'Agence du revenu du Canada, de même que toute information se rapportant à la caisse de retraite ou à d'autres régimes de prestations.
- (iii) Un employé à plein temps, selon la définition de ce programme, est quelqu'un qui figure sur la liste de paie, a droit à tous les avantages dont bénéficient les autres employés à plein temps dans l'entreprise, tels qu'un régime de pension, des vacances payées et des congés de maladie, et qui travaille au moins 30 heures par semaine. C'est le nombre d'employés à plein temps figurant sur la liste de paie de l'entreprise à la date de présentation de la soumission qui détermine le rapport du nombre d'Autochtones au nombre total d'employés de l'entreprise aux fins de la détermination de l'admissibilité au Programme.
- (iv) Les propriétaires autochtones et les employés autochtones à plein temps doivent être prêts à prouver leur statut. L'Attestation propriétaire-employé, à remplir par chaque propriétaire autochtone et chaque employé à plein temps autochtone, comprend une déclaration de satisfaction aux critères d'admissibilité et une déclaration de véracité et d'intégralité de l'information. Cette attestation inclut également un consentement à la vérification de l'information présentée.

## **5. Contrats de sous-traitance**

- a) La justification du pourcentage des travaux effectués par les sous-traitants peut se faire au moyen des contrats conclus entre l'entrepreneur et les sous-traitants, des factures et des paiements par chèque.
- b) Les pièces à produire pour prouver qu'un sous-traitant est une entreprise autochtone (lorsque cela est nécessaire pour respecter la teneur autochtone minimum du contrat) sont les mêmes que celles que doit présenter l'entrepreneur principal pour prouver qu'il représente une entreprise autochtone.

## **6. Définition d'un Autochtone aux fins du programme de marchés réservés aux entreprises autochtones?**

- a) Un Autochtone est un Indien, un Métis ou un Inuit qui réside ordinairement au Canada.
- b) Les pièces à produire comme preuve du statut d'Autochtone sont notamment les suivantes :
  - (i) inscription comme Indien du Canada;
  - (ii) appartenance à un groupe affilié au Metis National Council ou au Congrès des peuples autochtones, ou à toute autre organisation autochtone reconnue au Canada;
  - (iii) acceptation à titre d'Autochtone par une collectivité autochtone établie au Canada;
  - (iv) inscription ou droit à l'inscription au titre d'une entente de règlement d'une revendication territoriale globale;
  - (v) appartenance ou droit d'appartenance à un groupe visé par des revendications territoriales globales acceptées;

- (vi) comme preuve de résidence au Canada, on peut produire un permis de conduire provincial ou territorial, un bail ou tout autre document pertinent.

**Appendice A Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones**

(Extrait de l'annexe A de l'avis sur la Politique sur les marchés 1996-6 du Conseil du Trésor)

Les facteurs pouvant servir à déterminer si les Autochtones détiennent au moins 51 p. 100 des intérêts et du contrôle de l'entreprise autochtone sont les suivants :

- a) comptes du capital social et de capitaux propres, c.-à-d. : actions privilégiées, valeurs convertibles, catégories d'actions ordinaires, bons de souscription d'actions, options;
- b) politique sur les dividendes et paiement de dividendes;
- c) options sur actions aux employés;
- d) traitement différent des transactions sur titres de capital pour les sociétés de personnes, les coentreprises, les organisations communautaires, les coopératives, etc.;
- e) examen des actes constitutifs, tels que la charte de l'entreprise, le contrat de société de personnes, la structure financière;
- f) concentration de la propriété ou du contrôle de gestion chez les associés, les actionnaires, les cadres et les administrateurs selon la définition des fonctions;
- g) principales fonctions et employeur des cadres et des administrateurs en vue de déterminer qui ils représentent, c.-à-d. la banque, une propriété dévolue, etc.;
- h) procès-verbaux des réunions du conseil et des réunions des actionnaires faisant état d'importantes décisions touchant les opérations et la direction;
- i) registres salariaux des cadres et des employés pour faire le lien entre les responsabilités et les postes;
- j) nature de l'entreprise par comparaison avec le type de marché en voie de négociation;
- k) pratiques de gestion de la trésorerie, telles qu'en témoignent le versement de dividendes et les arriérés de dividendes privilégiés;
- l) déclarations de revenus permettant de préciser la propriété et les antécédents de l'entreprise;
- m) évaluation du fonds commercial et de l'actif en vue d'examiner et de déterminer la juste valeur marchande des éléments incorporels;
- n) contrats avec les propriétaires, les cadres et les employés, jugés justes et raisonnables;
- o) pouvoirs des actionnaires, notamment pour la nomination des cadres, des administrateurs, des vérificateurs;
- p) accords de fiducie conclus entre les parties pour influencer les décisions touchant la propriété et le contrôle;
- q) société de personnes - affectation et répartition du revenu brut, comme en témoignent, par exemple, les réserves pour salaires, l'intérêt sur le capital et les ratios de répartition;
- r) procédures judiciaires concernant la propriété;
- s) prix de transfert de la part de la coentreprise non autochtone;

- t) paiement de frais de gestion ou d'administration;
- u) garanties faites par l'entreprise autochtone;
- v) conventions accessoires.

**Annexe 9.5 : Liste de vérification de la Stratégie d’approvisionnement auprès des entreprises autochtones**

(2010-01-11)

1. Le client a-t-il indiqué qu'il s'agissait d'un marché réservé? (Voir [9.40.1](#))
  - a) Sinon...
    - (i) Et si le marché, dont la valeur est supérieure à 5 000 \$, est destiné en grande partie aux populations autochtones, l'agent de négociation des contrats devrait attirer l'attention du client sur l'éventuelle omission;
    - (ii) S'il existe un fournisseur autochtone qualifié connu, l'agent de négociation des contrats devrait attirer l'attention du client sur la possibilité d'établir un programme volontaire de marché réservé dans le cadre d'une Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones (SAEA);
    - (iii) Si ni (i) ni (ii) ci-dessus ne s'appliquent, ou si le client confirme que le marché ne peut être réservé dans le cadre d'une SAEA, traiter l'exigence conformément aux politiques et aux procédures d'approvisionnement standard.
  - b) Si oui, voir ci-après.
2. Si le marché est assujéti aux ententes sur les revendications territoriales globales (ERTG), déterminer dans quelle mesure les ERTG et le marché réservé dans le cadre de la SAEA sont en conflit. En cas d'incompatibilité, les ERTG ont préséance. (Voir [9.40.5](#).)
3. Le client a-t-il indiqué une exigence de sous-traitance à des entreprises autochtones? (Voir [9.40.20](#).)
4. Aviser la Direction des partenariats d'affaires des Affaires indiennes et du Nord Canada (AINC) de la réception des exigences relatives aux marchés réservés. (Voir [9.40.30a](#).)
5. La demande de soumissions comprend le document Exigences relatives au Programme de marchés réservés aux entreprises autochtones ([Annexe 9.4](#)) et les clauses du guide des *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) :
  - a) [A3002T](#), s'il y a lieu;
  - b) [A3000T](#), [M9030T](#), [S3035T](#), selon le cas; et
  - c) [A3001T](#), [M3030T](#) ou [S3036T](#), selon le cas. (Voir [9.40.45](#) et [9.4045c](#).)
6. Déterminer les exigences conformément aux politiques et procédures établies, aux listes sources, au Service électronique d'appels d'offres du gouvernement, etc. (Voir [9.40.35b](#).)
7. Avis de projet de marchés (APM)/préavis d'adjudication de contrat (PAC) : comprennent un énoncé indiquant clairement que le marché fait partie d'un marché réservé et que seules les entreprises autochtones y seront admissibles. (Voir [9.40.35e](#).)
8. Le AINC a-t-il indiqué si le marché est assujéti ou non à une vérification préalable des attestations avant la date de clôture des demandes de soumissions? (Voir [9.40.50f](#).)
9. Tous les soumissionnaires, les offrants ou les fournisseurs ont-ils remis des attestations d'admissibilité signées avec leurs soumissions/offres/arrangements? (Voir [9.40.45d](#).)
10. Les soumissions/offres/arrangements ont-ils été évalués conformément aux critères établis?

11. Communiquer à AINC l'information (sans données financières) sur les deux soumissionnaires, offrants ou fournisseurs les moins-disants si le marché est assujéti à une vérification préalable. (Voir [9.40.50f](#).)
12. Le AINC a-t-il communiqué les résultats de la vérification préalable des attestations d'admissibilité? (Voir [9.40.50f](#).)
13. Attribuer le contrat en se basant sur les critères d'évaluation établis et sur les résultats de la vérification préalable, s'il y a lieu. Tout contrat subséquent attribué parce que le fournisseur est autochtone doit comprendre la clause [A3000C](#) du guide des CCUA.
14. Informer le AINC de l'attribution du contrat dans les 15 jours ouvrables. (Voir [9.40.30c](#).)
15. Gérer le contrat, y compris transmettre au AINC tout changement au statut d'entreprise autochtone de l'entrepreneur ou toute demande pour faire vérifier le maintien du statut d'entreprise autochtone de l'entrepreneur (vérification postérieure). (Voir [9.40.50h](#).)
16. Le rapport sur le marché réservé dans le cadre de la SAEA a été rédigé de façon appropriée. (Voir [9.40.60](#).)

**Annexe 9.6 : Protocole d’entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Service gouvernementaux Canada**

(2010-01-11)

La présente est un exemplaire du protocole d’entente signé par la Corporation commerciale canadienne et le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux.

**Le PRÉSENT PROTOCOLE D’ENTENTE** a été fait en double exemplaire le 10<sup>ième</sup> jour de janvier, 2005.

**ENTRE :** La Corporation commerciale canadienne (« CCC ») représenté par le président

**ET :** Le ministère des Travaux publics et Services gouvernementaux (« TPSGC »), représenté par la sous-ministre adjointe, Direction générale des approvisionnements

**ATTENDU QUE** l’objectif principal de la CCC, selon sa loi constitutive promulguée par le gouvernement du Canada, est d’aider à l’expansion du commerce extérieur du Canada, et ce principalement par la négociation de contrats pour l’exportation d’une vaste gamme de biens et services, tout en réduisant au minimum les risques pour la CCC et le contribuable canadien;

**ATTENDU QUE** la CCC souhaite demander à TPSGC de fournir des services relatifs aux activités d’exportation de la CCC, afin d’aider la CCC à remplir son mandat et de définir, d’évaluer et de gérer ses risques;

**ATTENDU QUE** TPSGC est disposé à fournir des services de passation de contrats à valeur ajoutée et de gestion de contrats ainsi que des services connexes, selon les modalités et les conditions définies ci-après;

**À CES CAUSES**, les parties conviennent de ce qui suit :

**1. DÉFINITIONS**

**1.1 Services de gestion des biens**, signifie la prestation de services de gestion des biens du gouvernement des États-Unis (É.-U.) se trouvant dans différentes installations de fournisseurs canadiens.

**1.2 Services de vérification d’appoint**, signifie, à la demande du gouvernement des É.-U., de procéder à l’examen des propositions, à l’évaluation des installations ou à la vérification relativement à une opération avec un fournisseur canadien, dans le cadre d’une opération d’exportation.

**1.3 Activité commerciale de base**, signifie une :

- a) Opération d’exportation de la CCC dans les secteurs de la défense et de l’aérospatiale avec :
  - le Department of Defense des É.-U., conformément aux Accords canado-américains sur le partage de la production de défense et à l’Accord canado-américain sur le partage du développement industriel pour la défense
  - la National Aeronautics and Space Administration
  - la Garde côtière américaine
- b) Opération d’exportation de la CCC dans un secteur et avec un client quelconque, pour laquelle TPSGC possède l’expérience requise et qui constitue le type d’opération où l’on retient habituellement les services de TPSGC.

- 1.4 Services de vérification du prix de revient**, signifie la vérification des coûts du fournisseur canadien incombant à l’organisme rattaché à TPSGC communément désigné sous le nom de Conseils et vérification Canada (ci-après Conseils et vérification Canada).
- 1.5 Client**, signifie un acheteur international de CCC.
- 1.6 Services juridiques**, signifie la prestation de services professionnels concernant l’application de la loi, incluant des conseils et des avis juridiques.
- 1.7 Grand projet**, signifie une activité commerciale de base pour laquelle la CCC demande expressément qu’une équipe spécialisée de TPSGC exécute la totalité ou une partie des services de TPSGC, habituellement à cause de l’importance de leur valeur potentielle, de leur durée ou de leur complexité.
- 1.8 PE**, signifie le présent protocole d’entente.
- 1.9 NASA**, signifie la National Aeronautics and Space Administration des É.-U.
- 1.10 Services de TPSGC**, signifie les services décrits à l’annexe A, partie I, que TPSGC doit fournir.
- 1.11 Département de la défense des É.-U.**, signifie le Département de la défense des É.-U. conformément aux Accords canado-américains sur le partage de la production de défense et à l’Accord canado-américain sur le partage du développement industriel pour la défense.

## **2. DURÉE**

- 2.1** Le présent PE entre en vigueur à la date où il est signé et sera automatiquement renouvelé chaque année, à moins qu’une des parties envoie un avis écrit de six (6) mois à l’autre partie pour résilier le PE.

## **3. NATURE DES SERVICES**

### **3.1 Services de TPSGC pour une activité commerciale de base**

À la réception d’une demande écrite de la CCC, TPSGC fournira à la CCC la partie spécifiée des services de TPSGC qui est nécessaire à l’activité commerciale de base désignée.

### **3.2 Services de TPSGC pour un grand projet**

À la réception d’une demande écrite de la CCC et après entente sur la nature du travail et le prix, TPSGC affectera, à sa discrétion, une équipe pour fournir le sous-ensemble des services de TPSGC qui est nécessaire au grand projet désigné.

### **3.3 Services de vérification d’appoint**

À la réception d’une demande écrite de la CCC à cet effet et après entente sur le prix si applicable, TPSGC fournira des services de vérification d’appoint.

### **3.4 Services de vérification du prix de revient**

- 3.4.1** En ce qui concerne les opérations d’exportation à frais remboursables où le client est le Département de la défense des É.-U., la NASA, le ministère de la Défense nationale de l’Allemagne ou le ministère de la Défense nationale du Royaume-Uni, TPSGC assurera la prestation des services de vérification du prix de revient ou fera les arrangements

nécessaires à cet effet, y compris les vérifications discrétionnaires, à la discrétion de la CCC.

- 3.4.2** En ce qui a trait aux autres opérations d’exportation, à la réception d’une demande écrite de la CCC à cet effet et après entente sur le prix, TPSGC assurera la prestation des services de vérification du prix de revient ou fera les arrangements nécessaires à cet effet.

### **3.5 Services de gestion des biens**

À la réception d’une demande écrite de la CCC à cet effet, accompagnée d’une liste des biens du gouvernement des É.-U. se trouvant des les installations des fournisseurs canadiens, TPSGC gèrera les biens du gouvernement des É.-U. énumérés, conformément à la politique concernant l’administration des biens fournis par le gouvernement des É.-U. qui est exposée dans le volume 7 du Guide de la politique des approvisionnements.

### **3.6 Services juridiques**

- 3.6.1** Les services décrits dans les présentes englobent la prestation de services juridiques d’une manière comparable à celle offerte à TPSGC relativement aux demandes d’approvisionnement des autres ministères (Guide de la politique des approvisionnements, section 6E), mais adaptés aux besoins des contrats principaux et des opérations couplées de la CCC, comme décrit dans le volume 7 du Guide de la politique des approvisionnements.
- 3.6.1.1** Pour plus de clarté, le personnel de TPSGC et celui de la CCC doivent avoir accès au conseiller juridique de TPSGC pour obtenir des services juridiques en relation aux services fournis par TPSGC sous le présent PE. Les demandes de services juridiques de la CCC seront adressés au personnel de TPSGC qui transmettra les demandes au conseiller juridique du ministère.
- 3.6.2** Si TPSGC estime qu’une demande d’indemnité faite par la CCC ou contre la CCC pourrait donner lieu à un litige ou à un arbitrage, dès la confirmation d’un tel risque par le conseiller juridique de TPSGC, TPSGC avisera la CCC par écrit. Le conseiller juridique de TPSGC continuera de fournir des services juridiques. Le conseiller juridique de la CCC peut consulter le conseiller juridique de TPSGC, toute différence de point de vue ou incertitude étant soumise aux chefs des services juridiques respectifs.
- 3.6.3** Si une poursuite est intentée par la CCC ou contre la CCC relativement à un contrat en vertu pour lequel TPSGC a fourni des services, le conseiller juridique de TPSGC transférera le dossier au conseiller juridique de la CCC, qui agira comme avocat donneur d’instruction. Le conseiller juridique de TPSGC aidera la CCC à préparer l’exposé de fait et la déclaration de droit et fournira sur demande une assistance raisonnable à la CCC et à la Direction du contentieux des affaires civiles du ministère de la Justice ou à un avocat-conseil extérieur.
- 3.6.3.1** Pour plus de clarté, « poursuite » n’inclut pas les mesures conservatoires ou les autres mesures ou procédures destinées à protéger l’actif/les intérêts de la CCC, notamment les privilèges d’enregistrement, l’hypothèque ou les hypothèques mobilières, l’invocation des droits de propriété de la CCC et du client de la CCC sur le travail en cours ou les produits ou la preuve de réclamation en cas de mise sous séquestre ou de faillite du fournisseur canadien.
- 3.6.4** Les dépenses effectuées par le conseiller juridique de TPSGC qui voyage dans le but d’aider à la prestation des services de TPSGC à l’extérieur de la région d’Ottawa-Gatineau sont réputées être incluses dans le prix ferme négocié pour obtenir les services

de TPSGC relatifs aux activités commerciales de base. La CCC s’attend à ce que le conseiller juridique de TPSGC ait toute possibilité d’aviser le personnel de TPSGC à l’extérieur de la région d’Ottawa-Gatineau.

- 3.6.5** Les chefs des deux services juridiques traiteront au cas par cas les situations auxquelles les principes généraux décrits aux présentes ne s’appliquent pas.

### **3.7 Autres services**

- 3.7.1** À la réception d’une demande écrite de la CCC, TPSGC peut fournir d’autres services à la CCC après entente sur le prix.

- 3.7.2** Toutefois, lorsque la CCC demande un avocat de TPSGC pour d’autres services fournis par TPSGC conformément à l’article précédent, les chefs des deux services juridiques doivent conclure une entente écrite, y compris en ce qui concerne la gestion et les aspects financiers

## **4. MODALITÉS DE PAIEMENT**

### **4. Services de TPSGC relatifs à des activités commerciales de base**

- 4.1.1** TPSGC recevra le prix ferme négocié entre les parties pour l’exercice applicable pour tous les services que TPSGC a fournis durant ledit exercice relativement à des activités commerciales de base, à l’exclusion des grands projets.

- 4.1.2** Trois (3) mois avant le commencement de chaque exercice, la CCC et TPSGC s’engagent à négocier une entente portant sur (a) le volume d’activité commerciale de base prévu pour l’exercice suivant, (b) la quantité de travail correspondante qui sera exigée de TPSGC pour fournir les services visés dans le présent PE, (c) le prix ferme à payer par la CCC concernant les services de TPSGC pour les activités commerciales de base prévus pour l’exercice suivant.

### **4.2 Services de TPSGC relatifs à des grands projets**

- 4.2.1** TPSGC recevra le prix ferme négocié entre les parties pour l’exercice applicable pour tous les services que TPSGC a fournis durant ledit exercice relativement à des grands projets.
- 4.2.2** Si les parties n’ont pas réussi à s’entendre sur le prix ferme à payer pour les services de TPSGC relatifs à des grands projets pour l’exercice applicable, lorsque TPSGC recevra de la CCC une demande écrite de services relatifs à un grand projet, il soumettra à la CCC une proposition de prix, en se basant sur son estimation de l’envergure, de la durée et de la complexité du grand projet pour déterminer le coût de tous ses services.
- 4.2.3** TPSGC recevra le prix ferme négocié conformément à la proposition de prix acceptée par la CCC, à moins d’une entente contraire due à la nature particulière du grand projet.
- 4.2.4** Si l’envergure, la durée et la complexité du grand projet sont substantiellement supérieures ou inférieures à ce qui avait été prévu, TPSGC en informera la CCC et lui présentera pour examen une proposition de prix révisée. Aucune augmentation de prix résultant de modifications aux services à fournir par TPSGC ne sera autorisée ou payée à TPSGC, sauf si la CCC a approuvé ces modifications par écrit avant leur exécution.

### **4.3 Services de vérification d’appoint**

**4.3.1** À la réception d’une demande écrite de la CCC pour des services de vérification d’appoint et d’une copie d’un document indiquant que la prestation de ce service de vérification d’appoint a été demandé par le Département de la défense des É.-U. ou la NASA, le prix de ce service de vérification sera présumé être inclus dans le prix ferme négocié pour les services de TPSGC relatifs aux activités commerciales de base.

**4.3.2** Pour toute autre demande de la CCC concernant des services de vérification d’appoint, TPSGC soumettra une proposition de prix à la CCC, aux fins d’examen et d’acceptation, en se basant sur l’ampleur des services de vérification d’appoint demandés. TPSGC recevra le prix ferme négocié conformément à la proposition de prix acceptée par la CCC.

#### **4.4 Services de vérification du prix de revient**

**4.4.1** Exclusivement dans le cas des opérations d’exportation à frais remboursables, lorsque le client est le Département de la défense des É.-U., la NASA, le ministère de la Défense nationale de l’Allemagne ou le ministère de la Défense nationale du Royaume-Uni, le prix des services de vérification du prix de revient sera présumé être inclus dans le prix ferme négocié pour les services de TPSGC relatifs aux activités commerciales de base.

**4.4.2** Pour toute autre demande de la CCC concernant des services de vérification du prix de revient, TPSGC soumettra une proposition de prix à la CCC, aux fins d’examen et d’acceptation, en se basant sur l’ampleur des services de vérification du prix de revient demandés. TPSGC recevra le prix ferme négocié conformément à la proposition de prix acceptée par la CCC.

#### **4.5 Services de gestion des biens**

**4.5.1** Le prix des services de gestion des biens est inclus dans le prix ferme négocié pour les services de TPSGC relatifs aux activités commerciales de base.

#### **4.6 Services juridiques**

**4.6.1** Le prix des services juridiques est inclus dans le prix ferme négocié pour les services de TPSGC relatifs aux activités commerciales de base.

#### **4.7 Autres services**

**4.7.1** Le prix des autres services sera négocié au cas par cas.

### **5. MODE DE PAIEMENT**

**5.1** La CCC et TPSGC établiront un budget et s’efforceront de maintenir des niveaux de financement et de ressources adéquates pour s’acquitter des obligations découlant du présent PE.

**5.2** Tous les paiements effectués par la CCC à TPSGC se feront par semestrialités à la réception d’une facture de TPSGC, à moins d’entente contraire dans le cas de services de vérification d’appoint ou de services de vérification du prix de revient particulier.

### **6. NIVEAUX DE SERVICE**

**6.1** TPSGC s’engage à prendre les moyens voulus de façon à agir avec prudence et diligence dans l’exécution des services décrits dans le présent PE et de façon à respecter le délai d’exécution indiqué à l’article 6.1.3.

**6.1.1** Plus précisément en ce qui regarde les certifications :

- 6.1.1.1** TPSGC accordera la priorité à la CCC en matière de certification, lorsque, dans des circonstances où il est nécessaire de répondre d’urgence et en temps opportun à des appels d’offres, à des demandes de proposition ou à d’autres formes d’invitations à soumissionner, la CCC informera par écrit TPSGC qu’elle a besoin d’un traitement urgent.
- 6.1.1.2** TPSGC accepte de déployer les ressources appropriées dans chaque cas afin d’évaluer les capacités du fournisseur canadien et de déterminer si le projet comporte des risques aggravés en regard du cautionnement de l’offre d’un fournisseur par la CCC, en pleine connaissance du fait que la CCC doit se fier à ce seul fournisseur pour s’acquitter de ses obligations dans le cadre d’un éventuel contrat.
- 6.1.1.3** TPSGC reconnaît que le cautionnement par la CCC d’une offre à un client éventuel sera fondée sur la certification accordée par TPSGC. Le cautionnement de l’offre du fournisseur canadien par la CCC constitue l’offre de la CCC elle-même au client et l’engagement de cette dernière qu’elle veillera à satisfaire aux exigences de l’appel d’offres conformément à l’offre déposée par le fournisseur. TPSGC reconnaît aussi qu’une offre acceptée lie la CCC à l’exécution de tout contrat qui pourrait en découler.
- 6.1.1.4** TPSGC certifiera une offre d’un fournisseur canadien s’il considère :
- a) que cette dernière reflète les capacités financières, techniques et de prestation du fournisseur canadien. L’évaluation, qui sera notée par écrit, exigera l’analyse en profondeur de la situation financière et technologique du fournisseur canadien quant à sa capacité d’exécuter tout contrat pouvant découler de son offre, en pleine connaissance du fait que la CCC doit se fier à ce seul fournisseur canadien pour s’acquitter de ses obligations dans le cadre d’un éventuel contrat.
  - b) en ce qui a trait aux coûts contractuels :
    - i. dans le cas d’une réponse à une demande de proposition (DP) ou à une demande de prix, que la ventilation des coûts du fournisseur canadien relativement au(x) prix exigé(s) est équitable et raisonnable, selon la politique d’établissement des prix de la CCC exposée dans le volume 7 du Guide de la politique des approvisionnements.
    - ii. dans le cas d’une soumission, que le fournisseur canadien est capable d’exécuter le contrat au prix demandé.
- 6.1.2** En ce qui a trait à l’administration du contrat :
- 6.1.2.1** Dans certains cas exceptionnels, tels que la faillite d’un fournisseur ou de sa mise sous séquestre, une demande de justification, un avis de résiliation, un avis d’arrêt des travaux ou tout autre situation de manquement ou de manquement anticipé important, TPSGC et la CCC prendront conjointement et immédiatement les mesures nécessaires, y compris l’affectation d’employés de leurs organisations respectives pour s’assurer que les intérêts de la CCC sont entièrement protégés.
- 6.1.2.2** La CCC ou TPSGC pourront signaler certains contrats devant faire l’objet d’une surveillance spéciale pour ce qui est de l’exécution en temps voulu des

obligations contractuelles. TPSGC soumettra une liste de mesures de surveillance possibles pour que les fournisseurs canadiens visés rectifient les lacunes et, le cas échéant, prennent les mesures correctives qui s’imposent. Dès réception d’une confirmation écrite de la CCC, TPSGC mettra en place les mesures de surveillance spéciale approuvées. TPSGC accepte de fournir à la CCC des rapports de situation sur cette surveillance spéciale, relativement à la livraison et à la mise en oeuvre des mesures pour remédier aux lacunes ou des mesures correctives requises.

**6.1.3** Plus précisément, eu égard à l’attribution et à l’administration des contrats :

**6.1.3.1** Avis d’attribution de contrat aux fournisseurs canadiens :

Transmis par TPSGC, en tant qu’agent de la CCC, aux fournisseurs canadiens dans les deux (2) jours ouvrables suivant la réception de cet avis de la CCC. La CCC recevra une copie pour information par télécopieur ou par un autre moyen électronique.

**6.1.3.2** Préparation/exécution des contrats conclus avec un (des) fournisseur(s) canadien(s) et modifications à ceux-ci :

Transmis par TPSGC, en tant qu’agent de la CCC, dans les vingt et un (21) jours civils suivant la réception d’un formulaire d’autorisation financière signé CCC 747 et de la documentation pertinente envoyés par la CCC.

**6.1.3.3** Approbation des demandes d’acompte :

Vérification de l’exactitude des demandes et transmission à la CCC dans les cinq (5) jours ouvrables suivant leur réception par TPSGC.

## **7. PROCÉDURE**

**7.1** En fournissant les services définis à l’article 3 du présent PE, TPSGC respectera les procédures contenues dans le volume 7 du Guide de la politique des approvisionnements.

**7.2** La CCC et TPSGC s’engagent par les présentes à réviser conjointement le volume 7 pendant l’exercice 2005-2006 afin de tenir compte des changements convenus mutuellement par les deux parties. Le but de cet examen conjoint est de publier un manuel de bureau renouvelé de la CCC englobant les ententes de travail couramment conclues entre les parties pour remplacer celles du volume 7.

**7.3** TPSGC accepte également d’incorporer les clauses contractuelles types et les formulaires de la CCC dans le guide des Clauses et conditions uniformisées d’achat (CCUA) de TPSGC.

## **8. AUTORISATION**

**8.1** La CCC délègue par les présentes à TPSGC l’autorisation contractuelle et financière nécessaire pour la prestation des services de TPSGC demandés au nom et à titre d’agent de la CCC. Il est de plus entendu que le sous-ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada délèguera aussi l’autorisation à ses hauts fonctionnaires si cela est nécessaire pour que ces derniers puissent fournir d’une façon efficiente et efficace lesdits services de TPSGC à titre d’agents de la CCC.

## **9. ACCÈS À L’INFORMATION**

- 9.1** TPSGC mettra à la disposition de la CCC tous les dossiers passés et présents concernant la CCC que TPSGC possède encore et qui se rapportent aux services, aux services de vérification d’appoint, aux services de vérification du prix de revient et aux services de gestion des biens fournis par TPSGC dans le cadre du présent PE.
- 9.2** Comme il le fait pour ses ministères clients, TPSGC donnera accès à ses systèmes d’information à la CCC. La CCC accepte de payer à TPSGC tous les frais normaux associés à cet accès.
- 9.3** Lorsque des demandes d’information adressées à la CCC en vertu de la *Loi sur l’accès à l’information* ou de la *Loi sur la protection des renseignements personnels* ont trait, en tout ou en partie, à un dossier au titre duquel TPSGC fournit ses services à la CCC, ainsi que des services de vérification d’appoint, des services de vérification des coûts, des services de gestion des biens ou tout autre service touchant les activités de la CCC, TPSGC accepte de se conformer à *Loi sur l’accès à l’information* ou à la *Loi sur la protection des renseignements personnels* en temps utile.
- 9.4** Lorsque des demandes d’information adressées à TPSGC en vertu de la *Loi sur l’accès à l’information* ou de la *Loi sur la protection des renseignements personnels* ont trait, en tout ou en partie, à un dossier au titre duquel la CCC reçoit des services de TPSGC, des services de vérification d’appoint, des services de vérification des coûts, des services de gestion des biens ou tout autre service touchant ses activités, la CCC accepte de se conformer à *Loi sur l’accès à l’information* ou à la *Loi sur la protection des renseignements personnels* en temps utile.

## **10. CONFIDENTIALITÉ DES RENSEIGNEMENTS RELATIFS À UN TIERS ET DES RENSEIGNEMENTS CLASSIFIÉS**

- 10.1** Afin d’assurer l’intégrité des services de TPSGC fournis dans le cadre du présent PE, de protéger les intérêts des fournisseurs canadiens et des clients et de mettre le Canada à l’abri des poursuites, TPSGC et la CCC acceptent de veiller à la sécurité et à la confidentialité de tous les renseignements confidentiels fournis par un tiers à TPSGC, comme les renseignements financiers, commerciaux, scientifiques et techniques. Dans les limites fixées par la *Loi sur l’accès à l’information*, aucune des parties ne publiera et ne communiquera, à l’extérieur du gouvernement du Canada, un renseignement fourni à l’autre partie qui a un caractère confidentiel ou qui est exclusif et propre à un fournisseur canadien ou à ses sous-traitants.
- 10.2** Lorsque les deux parties auront en leur possession des renseignements protégés/classifiés, elles les traiteront selon le besoin de savoir et veilleront à la sécurité des renseignements selon leur niveau de classification, conformément aux procédures gouvernementales prévues à l’égard des renseignements protégés/classifiés.

## **11. VÉRIFICATION**

- 11.1** TPSGC reconnaît que le vérificateur général du Canada ou son représentant désigné a toute l’autorité voulue pour vérifier les comptes, les livres, les registres, les dossiers et toute la documentation tenus et conservés par TPSGC concernant les services, les services de vérification d’appoint, les services de vérification du prix de revient ou les services de gestion des biens de TPSGC ou d’autres services relatifs aux activités de la CCC.

## **12. FORMATION**

- 12.1** Les parties conviennent d’organiser et de tenir des séances de formation conjointes et individuelles portant sur les rôles et les responsabilités de TPSGC et de la CCC, afin de s’assurer que le personnel de la CCC et de TPSGC est au courant des politiques et des procédures appropriées et les connaît bien. Les parties s’efforceront de maintenir et d’améliorer la qualité des services rendus par le truchement de séances de formation appropriées.

**12.2** La formation externe étant considérée profitable aux deux parties, comme les cours intitulés *U.S. Government Contract Law, Pre-Award Contracting* et *Post-Award Contracting* parrainés, le cas échéant, par la CCC au Canada, elle sera offerte sans frais au personnel de TPSGC, conformément à l’engagement des deux parties en matière de formation et de perfectionnement du personnel.

**12.3** Les parties ont accepté d’utiliser d’autres méthodes pour maintenir une capacité de collaboration élargie en vue de la prestation de services de qualité, en effectuant des échanges de personnel poursuivant des objectifs d’apprentissage convenus favorables à la croissance, au développement et à la diversité.

### **13. LIENS DE COMMUNICATION**

**13.1** Les parties aux présentes conviennent de distribuer le présent PE à tous les paliers opérationnels de leurs organisations respectives dans les quinze (15) jours civils suivant l’exécution du PE ou de toute modification à celui-ci et de fournir à l’autre partie une copie de toute communication à cette fin.

**13.2** Les parties conviennent d’établir et de maintenir un lien de courrier électronique compatible afin d’avoir un lien de communication efficace concernant le Département de la défense des É.-U., en particulier le Defence Contract Management Command Americas. Elles conviennent en outre que TPSGC et la CCC échangeront électroniquement des données contractuelles qu’elles estiment être mutuellement utiles aux parties.

**13.3** Les parties acceptent de se tenir mutuellement informées des changements internes qui peuvent avoir une incidence sur la relation et les services prévus dans le présent PE par l’entremise des bureaux des responsables identifiés à l’article 17.1.

### **14. RÉVISIONS**

#### **14.1 Révision du PE**

**14.1.1** Les signataires du présent PE ou leurs représentants conviennent de se réunir suivant les besoins pour discuter des questions concernant les affaires opérationnelles courantes et futures régies par le présent PE.

#### **14.2 Révisions des niveaux de service**

**14.2.1** Les parties conviennent de se réunir trimestriellement à compter du 1<sup>er</sup> avril 2005 pour examiner le rendement de TPSGC par rapport aux niveaux de service décrits à l’article 6.1.3 et en ce qui concerne le délai d’exécution des certifications, des services de vérification d’appoint et services de vérification du prix de revient.

**14.2.2** Après l’analyse du rendement de TPSGC, les parties s’engagent à définir et à effectuer des changements aux politiques, aux pratiques, aux procédures et autres modalités d’acheminement du travail entre les organisations qui s’avèrent rentables et ont un avantage net démontré pour les clients et les fournisseurs canadiens de la CCC.

### **15. MODIFICATION**

**15.1** Le présent PE peut être modifié par un accord écrit entre TPSGC et la CCC.

### **16. APPLICATION TOTALE**

**16.1** Le présent PE constitue la seule et unique entente entre les parties relativement au sujet du protocole d’entente et remplace toutes les négociations antérieures, communiqués et autres

## **Annexe 9.6 – Protocole d’entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**

---

accords, que ce soit verbal ou écrit relativement à ce sujet. Il n’y a pas de termes, d’engagements, de représentations, d’énoncés ou de conditions qui lient les parties autre que celles incluses dans le présent protocole d’entente.

### **17. PRIORITÉ DES DOCUMENTS**

**17.1** Les documents spécifiés ci-dessous font partie intégrante du PE. En cas de différence dans le libellé des documents de cette liste, le libellé du document en tête de liste aura préséance sur celui des autres documents.

1. La présente convention
2. Annexe A – Matrice des responsabilités
3. Annexe B – Accords canado-américains sur le partage de la production de défense
4. Annexe C – Accord canado-américain sur le partage du développement industriel pour la défense

### **18. INTERPRÉTATION**

**18.1** Les questions concernant l’interprétation des modalités et conditions du présent PE ou la conformité avec ces dernières soulevées par l’une ou l’autre des parties aux présentes seront portées à l’attention du vice-président de l’exploitation de la CCC ou du directeur général, Secteur des systèmes terrestres, aérospatiaux, maritimes et grands projets, TPSGC, ou de la personne assumant ces fonctions, aux fins de leur résolution immédiate.

## **CORPORATION COMMERCIALE CANADIENNE**

J. Hugh O’Donnell  
Président

## **MINISTÈRE DES TRAVAUX PUBLICS ET SERVICES GOUVERNEMENTAUX CANADA**

Jane S. Billings  
Sous-ministre adjointe  
Direction générale des approvisionnements

**Annexe A du PE : Matrice des responsabilités**

**PARTIE I Responsabilités de TPSGC en matière de services**

	<b>Principale</b>	<b>Secondaire</b>
<b>1. PHASE DE DÉFINITION DES PROJETS</b>		
Détermination des : - débouchés sur les marchés d'exportation - fournisseurs éventuels	CCC	TPSGC
Exigences des politiques en matière de liaison avec d'autres ministères/organismes concernant les activités de la CCC	CCC	TPSGC
Évaluation du potentiel du projet (faisabilité, délai de présentation des soumissions, disponibilité des fournisseurs, permis d'exportation)	CCC	TPSGC
Disponibilité des services de soutien (formation, soutien technique, réparation, remise en état)	TPSGC	CCC
Évaluation du risque relatif au client (facteurs politiques/sociaux/économiques et financement)	CCC	-----
Agents/représentants, boycottage, considérations	CCC	TPSGC
Financement du projet	CCC	TPSGC
Assurance et cautions	CCC	TPSGC
<b>2. PHASE DE DÉFINITION DES BESOINS</b>		
Clarification des exigences du client	CCC	TPSGC
Examen et évaluation des spécifications et des exigences techniques	TPSGC	CCC
<b>3. PHASE D'APPEL D'OFFRES</b>		
Appel d'offres auprès des fournisseurs canadiens	CCC	TPSGC
Définition des instructions relatives aux soumissions (conditions spéciales, lois étrangères et conditions connexes, recours aux représentants, inspection, ouverture des soumissions, etc.)	CCC	TPSGC
Préparation et distribution des offres ou des ensembles de documents de soumission	CCC	TPSGC
Évaluation de la conformité des soumissions déposées par les fournisseurs canadiens (livraison, expédition, formulaires, etc.)	CCC	TPSGC
Attestation de sécurité (installations et personnel)	TPSGC	-----
Évaluation des installations, incluant l'évaluation avant l'attribution	TPSGC	CCC
Liaison (proposition pour la période avant l'attribution) avec : - le fournisseur canadien  - le client	TPSGC  CCC	CCC  TPSGC
Certification des soumissions	TPSGC	CCC
Financement du projet : Exportation et développement Canada, banques, aide multilatérale, organismes de financement	CCC	-----
Dispositions concernant les cautionnements de soumission/bonne exécution ou les garanties offertes au client	CCC	-----
Examen/acceptation	CCC	-----
Présentation des soumissions aux clients	CCC	-----
<b>4. PHASE DE NÉGOCIATION/ATTRIBUTION</b>		

**Annexe 9.6 – Protocole d’entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**

Négociation du contrat - fournisseur canadien	TPSGC	CCC
- client	CCC	TPSGC
Préparation des formulaires d’autorisation financière 747	CCC	TPSGC
Avis d’adjudication de contrat à un fournisseur canadien	TPSGC	CCC
Préparation et organisation des documents concernant les garanties du fournisseur canadien, les garanties de la société mère, les dépôts de garantie, etc.	TPSGC	CCC
Validation des cautionnements de soumission, des cautionnements de bonne exécution et des autres formes de caution/garantie suivant les besoins	CCC	-----
Acceptation/attestation/signature (de l’attribution) du contrat du client et des modifications connexes	TPSGC	CCC
Préparation et signature du contrat avec le (les) fournisseur (s) canadien(s) et des modifications connexes	TPSGC	CCC
<b>5. PHASE DE GESTION/D’ADMINISTRATION DES CONTRATS</b>		
<b>5.1 Surveillance de la livraison, de la qualité technique et de l’évolution des coûts</b>		
Contrôle de la qualité des contrats conformément à la procédure de TPSGC	TPSGC	CCC
Surveillance de la production et de la livraison - Obtenir les rapports d’étape des fournisseurs canadiens (réalisations attendues selon le contrat) - État de la livraison - Examiner/approuver les demandes de modification technique, de renonciation ou de dérogation - Tenir des réunions d’examen de la conception/des questions techniques/de l’avancement des travaux - Gérer les questions relatives à l’exécution du contrat	TPSGC	CCC
Surveillance de l’évolution des coûts - Contrôle des flux de trésorerie et du coût final - Vérification du caractère adéquat des comptes du fournisseur canadien/des sous-traitants - Vérification des aspects financiers particuliers (ajustement des prix, change, etc.) - Gestion des garanties financières au contrat	TPSGC	-----
Surveillance spéciale (comme défini à l’article 6.1.2.2)	TPSGC	CCC
<b>5.2 Autorisation de paiement</b>		
Approbation des demandes d’acompte et des factures - Vérification des demandes d’acompte et des factures - Autorisation des paiements d’étape/des acomptes/du paiement final - Gestion de la vérification des états financiers/de l’échéancier (s’il y a lieu)	TPSGC	CCC
Traitement des factures, des demandes d’acompte, etc. en vue de leur paiement au fournisseur canadien et recouvrement auprès du client après approbation, le cas échéant	CCC	-----
<b>5.3 État d’avancement de l’approvisionnement</b>		
Présentation de rapports d’étape spéciaux au client	CCC	TPSGC
Liaison avec le client relativement aux contrats : - É.-U.  - international	TPSGC  CCC	CCC  TPSGC
Liaison technique avec le client	TPSGC	CCC
Gestion du financement des contrats	CCC	TPSGC

**Annexe 9.6 – Protocole d’entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**

Dispositions concernant l’inspection et l’acceptation	TPSGC	CCC
Dispositions concernant l’expédition et l’assurance	TPSGC	CCC
Différents majeurs (contractuels)	CCC	TPSGC
Décision concernant les manquements anticipatifs ou décision de résilier des contrats ou des parties de contrats pour des raisons de commodité ou de manquement	CCC	TPSGC
Avis de résiliation au fournisseur canadien	TPSGC	CCC
Administration des résiliations	TPSGC	CCC
<b>5.4 Mesure de clôture des contrats</b>		
Clôture des dossiers contractuels : - Négociation du prix final - Aliénation des biens excédentaires - Résolution des demandes de renseignements adressées aux responsables de la vérification - Résolution des réclamations relatives aux garanties et des différends contractuels	TPSGC	CCC
<b>6. AUTRES SERVICES D’APPROVISIONNEMENT</b>		
Mesures concernant les pertes aux contrats	CCC	TPSGC
Évaluations spéciales des installations	TPSGC	CCC
Analyse/vérification des prix	TPSGC	CCC
Négociation annuelle des tarifs avec les grandes firmes canadiennes	TPSGC	-----
<b>7. AUTRES</b>		
Relations avec les médias concernant les activités de la CCC	CCC	-----

**PARTIE II AUTRES RESPONSABILITÉS**

Vérifications du prix de revient	TPSGC	CCC
Vérification d’appoint	TPSGC	CCC
Gestion des biens du gouvernement des É.-U., du matériel et de l’équipement fournis par le gouvernement, de l’équipement d’essai d’outillage spécial et des autres matériels	TPSGC	CCC

**Annexe B du PE : Accord sur le partage de la production de défense entre le Canada et les États-Unis**

**ACCORD SUR LE PARTAGE DE LA PRODUCTION DE DÉFENSE**

**ENTRE LE**

**CANADA ET**

**LES ÉTATS-UNIS D’AMÉRIQUE**

*[traduction] Reproduit aux fins de la présentation; il ne s’agit pas de documents originaux.*

**MODIFICATION AU CONTENU CANADIEN**

**LETTRE D’ENTENTE**

**Le 27 juillet 1956**

Modifier le paragraphe 2. (a) de la Lettre d’accord, qui figure au Defence Acquisition Regulation (DAR), section M, partie 1406.1 (a), et la remplacer par ce qui suit :

2.(a) La Corporation accepte que tous les contrats de sous-traitance, catégorie 1, découlant de contrats visés par le présent accord, soient passés conformément aux pratiques, politiques et procédures du gouvernement du Canada relatives à l’approvisionnement aux fins de la défense; elle accepte que si les bénéfices totaux réalisés en vertu de ces contrats de sous-traitance par tout sous-traitant de catégorie 1 sont supérieurs aux bénéfices prévus par le gouvernement du Canada en vertu des pratiques, politiques et procédures mentionnées plus haut, le montant excédentaire soit remboursé par la Corporation aux services militaires. De plus, tous les bénéfices excédentaires, considérés comme étant justes et raisonnables, et récupérés par le ministre de la Production de défense auprès des sous-traitants de toutes catégories en vertu de l’article 21 de la *Loi sur la production de défense*, doivent aussi être remboursés. Il est reconnu que les pratiques, politiques et procédures du gouvernement du Canada auxquelles il est fait référence plus haut permettent divers taux de profit en vertu des modalités desdites pratiques, politiques et procédures, amendées de temps à autre; cependant, le taux de profit ne peut, en aucun cas, excéder les limites prescrites par les statuts du gouvernement des États-Unis. Aux fins du présent paragraphe, la Corporation procède à des vérifications conformément au Mémoire sur le calcul du prix de revient (DDP -31) du ministère de la Production de défense du Canada; ces vérifications de coûts sont, en outre, conformes aux pratiques, politiques et procédures indiquées plus haut. La Corporation s’engage, en outre, à attester aux services militaires que les dispositions du présent paragraphe ont été respectées.

Pour le gouvernement des États-Unis d’Amérique

Pour le gouvernement du Canada

(signature)

(signature)

---

Caspar Weinberger  
Secrétaire à la Défense

---

Herb Gray,  
Ministre de l’Industrie et du commerce

**SOUS-MINISTRE DE LA PRODUCTION DE DÉFENSE**

**CANADA**

[traduction]

Texte de l'accord daté du 27 juillet 1956 et modifié les 17 décembre 1956, 31 mai 1957, 6 janvier 1961 et 15 octobre 1962, intervenu entre le ministère de la Production de défense du Canada et le U.S. Departments of the Army, la Navy, l'Air Force et le Defence Supply Agency; cet accord établit les politiques ainsi que les procédures relatives à tous les contrats de biens et de services passés auprès de la Corporation commerciale canadienne le ou après le 1<sup>er</sup> octobre 1956.

**Lettre d’entente**

1. Le présent accord s'applique à tous les contrats passés le ou après le 1<sup>er</sup> octobre 1956 par les Services militaires de la Corporation. Il demeure en vigueur d'une année à l'autre, jusqu'à ce qu'il soit résilié par consentement mutuel; cependant, il peut être résilié le 31<sup>e</sup> jour de décembre ou le 30<sup>e</sup> jour de juin de chaque année, par l'une ou l'autre des parties, moyennant un avis de résiliation préalable de six (6) mois remis par écrit à l'autre partie. De plus, cet accord prévoit des mesures réciproques visant à faciliter l'approvisionnement par chacune des parties dans le pays d'origine de l'autre.
2. (a) La Corporation accepte que tous les contrats de sous-traitance, catégorie 1, découlant de contrats visés par le présent accord, soient passés conformément aux pratiques, politiques et procédures du gouvernement du Canada relatives à l'approvisionnement aux fins de la défense; elle accepte que si les bénéfices totaux réalisés en vertu de ces contrats de sous-traitance par tout sous-traitant de catégorie 1 sont supérieurs aux bénéfices prévus par le gouvernement du Canada en vertu des pratiques, politiques et procédures mentionnées plus haut, le montant excédentaire soit remboursé par la Corporation aux services militaires. De plus, tous les bénéfices excédentaires, considérés comme étant justes et raisonnables, et récupérés par le ministre de la Production de défense auprès des sous-traitants de toutes catégories en vertu de l'article 21 de la *Loi sur la production de défense*, doivent aussi être remboursés. Il est reconnu que les pratiques, politiques et procédures du gouvernement du Canada auxquelles il est fait référence plus haut permettent divers taux de profit, n'excédant pas, dans le cas des contrats à frais remboursables, 7,5 % des coûts estimatifs, plus, dans certains cas, un bonus lorsqu'il est possible de prouver que des économies ont été réalisées, et n'excédant pas, dans le cas des contrats négociés à prix fixe, 10 % des coûts estimatifs. Aux fins du présent paragraphe, la Corporation fera en sorte que des vérifications soient effectuées conformément au Mémoire sur le calcul du prix de revient (DDP-31) du ministère de la Production de défense du Canada; ces vérifications des coûts sont, en outre, conformes aux pratiques, politiques et procédures indiquées plus haut. La Corporation s'engage, en outre, à attester aux services militaires que les dispositions du présent paragraphe ont été respectées.
- (b) Les contrats de services de communication et de transport ainsi que de fournitures d'électricité, d'eau, de gaz et d'autres services publics doivent être exemptés des dispositions du paragraphe (a) plus haut, compte tenu du fait que les tarifs et les frais de ces services ou services publics sont déterminés par des organismes de réglementation publics; et compte tenu du fait que certains services militaires profitent de tarifs spéciaux, qui peuvent être accordés au gouvernement canadien dans le cadre de tels contrats.
- (c) Le gouvernement canadien, ses ministères et organismes, y compris, mais sans en exclure d'autres, la Corporation et les Arsenaux canadiens Limitée, une société d'État en propriété exclusive du gouvernement canadien, n'ont droit à aucun profit sur quelque contrat visé par le présent accord. Tout profit pouvant être réalisé doit être remboursé aux Services militaires, sauf pour ce qui est prévu au paragraphe suivant :

Avant de rembourser les profits réalisés auprès des sources suivantes :

- (i) les profits nets du gouvernement canadien, de ses ministères et organismes, définis plus haut dans le cadre des contrats et des contrats de sous-traitance visés par le présent accord;
  - (ii) les bénéficiaires excédentaires désignés dans le paragraphe (a) plus haut;
  - (iii) le recouvrement de révision de contrats dans le cadre des contrats de sous-traitance de toutes catégories relevant de contrats visés par le présent accord, le recouvrement auquel les Services militaires auraient autrement eu droit conformément aux dispositions du paragraphe (a) plus haut; la Corporation devrait être autorisée à retenir toute perte qu’elle peut subir relativement au contrat visé par le présent accord.
- (d) Des rajustements et des remboursements intérimaires en vertu du paragraphe 2 doivent être effectués conformément à l’échéancier mutuellement accepté mais, à tout le moins, une fois par année le 30 juin. Ces rajustements intérimaires ne peuvent s’appliquer qu’aux contrats terminés. Le rajustement final et le remboursement doivent être effectués dans les plus brefs délais après l’échéance du présent accord.
- (e) Les dispositions relatives aux pertes et profits du présent paragraphe 2 ne peuvent s’appliquer aux contrats adjugés à la Corporation dans le cadre d’un appel d’offres concurrentiel formel (effectué par demande de soumissions).
3. (a) Tous les contrats passés par les Services militaires auprès de la Corporation, sauf pour ce qui est des contrats passés dans le cadre d’une demande de soumissions concurrentielle formelle, doivent prévoir le remboursement des coûts ou du prix, selon le cas, en dollars canadiens, ainsi que le paiement également en dollars canadiens. Par conséquent, les prix et les factures doivent être soumis par la Corporation aux Services militaires en dollars canadiens, et les données relatives au coût, les pièces justificatives, etc. exigées en vertu du contrat, doivent également être soumises en dollars canadiens. Cependant, la Corporation peut opter, dans le but de respecter un contrat particulier, de proposer des prix ou de soumettre les données relatives au coût ou les pièces justificatives, et de recevoir les paiements en devises américaines, auquel cas, ledit contrat doit prévoir le paiement en devises américaines et ne peut être assujéti à un rajustement pour pertes ou gains découlant des fluctuations du taux de change.
- (b) Toutes les soumissions concurrentielles formelles doivent être soumises par la Corporation en devises américaines; les contrats passés par suite d’une telle soumission concurrentielle formelle ne doivent pas être assujéti au rajustement pour pertes ou gains découlant des fluctuations du taux de change.
- 4&5. Les Services militaires et la Corporation doivent éviter, dans les limites des politiques déclarées des Services militaires et du gouvernement canadien, d’exiger des frais administratifs supplémentaires en ce qui a trait aux contrats passés avec la Corporation par l’un ou l’autre des Services militaires et aux contrats passés par les Services militaires aux États-Unis pour le compte du gouvernement canadien. Dans la mesure où les contrats passés avec la Corporation par les Services militaires prévoient la vérification des coûts et des profits, ces vérifications doivent être effectuées sans aucuns frais pour les Services militaires par la Division de l’inspection des coûts et de la vérification du Conseil du Trésor, conformément au Mémoire sur l’établissement des coûts DDP-31 du ministère de la Production de défense du Canada.
6. Le gouvernement canadien doit prendre les mesures nécessaires pour que le personnel d’inspection du ministère de la Défense nationale du Canada agisse au nom des Services militaires, pour ce qui est des contrats passés par les Services militaires auprès de la Corporation et des contrats de sous-traitance passés au Canada par des entrepreneurs américains qui

## Annexe 9.6 – Protocole d'entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

---

exécutent des contrats pour les Services militaires, de sorte que ce personnel puisse utiliser les installations d'inspection du ministère de la Défense nationale du Canada; le personnel et les installations seront fournis sans frais aux Services militaires. Les Services militaires doivent, en outre, fournir sans frais les services et les installations d'inspection, dans le cadre des contrats passés aux États-Unis par les Services militaires pour le compte du gouvernement canadien et en ce qui a trait aux contrats de sous-traitance passés aux États-Unis par des entrepreneurs canadiens, qui exécutent des contrats pour le ministère de la Production de défense du Canada. Le ministère de la Défense nationale du Canada ou l'un ou l'autre des Services militaires peut entrer en communication avec d'autres employés chargés de l'inspection en rapport avec les présentes. Il est entendu que le ministère de la Défense nationale du Canada ou tout Service militaire peut, selon le cas, organiser des inspections par sa propre organisation dans l'autre pays.

7. En raison des divers arrangements pris par le gouvernement du Canada et par les Services militaires pour la fourniture d'installations fournies par le gouvernement (y compris les bâtiments et l'outillage) aux entrepreneurs, il est reconnu que la question de l'intégration de frais aux prix des contrats, par amortissement ou autrement, pour l'utilisation de ces installations sera déterminée au moment de la négociation de chaque contrat. Toutefois, les frais d'utilisation des installations fournies par le gouvernement doivent être évités, dans la mesure des limites des politiques du gouvernement canadien et des Services militaires.
8. (a) La Corporation convient que les prix établis pour les contrats à prix fixe visés par le présent accord ne comprennent pas les taxes pour ce qui est des contrats de sous-traitance de catégorie 1; ces mêmes prix ne comprennent pas non plus les frais de douane remboursables, conformément à la loi canadienne, et payés pour l'importation des matériaux, pièces ou composants intégrés ou à intégrer aux éléments livrés, pour ce qui est des contrats de sous-traitance de catégorie 1.
- (b) La Corporation convient qu'en vertu des contrats à frais remboursables, elle doit, dans la mesure du possible pour ce qui est des contrats de sous-traitance de catégorie 1, exclure de ses réclamations les taxes et, dans la limite des frais remboursables conformément à la loi canadienne, les frais de douane payés pour l'importation des matériaux, pièces ou composants intégrés ou à intégrer dans les éléments livrés; à cet égard, tous montants inclus dans ces demandes de remboursement correspondant aux taxes et aux frais de douane doivent être remboursés ou crédités aux Services militaires.
- (c) La Corporation convient que, dans la mesure où ces taxes et droits peuvent être raisonnablement et économiquement déterminés, elle fera un effort maximal pour exclure ces taxes et droits de tous les contrats de sous-traitance inférieurs à la catégorie 1 et, s'il advenait que ces taxes et droits y étaient inclus, pour les récupérer et les créditer aux Services militaires.
9. La Corporation reconnaît que les lois en vigueur aux États-Unis empêchent le recours à des contrats pour lesquels les coûts sont fixés en ajoutant un certain pourcentage au coût du contrat.
10. Chaque contrat visé par le présent accord doit comprendre les dispositions exigées par :
  - (i) Public Law 245, 82nd Congress of the United States (65 Stat. 700; 41 USC 153(c);
  - (ii) Section 719 of Public Law 458, 83rd Congress of the United States (68 Stat. 353) ou des dispositions semblables pouvant être exigées par d'autres lois.

Le Secrétaire adjoint de l'Armée (Logistique)  
Le Secrétaire adjoint de la Marine (Matériel)  
Le Secrétaire adjoint des Forces aériennes (Matériel)  
Le Pentagone  
Washington 25, D.C.

États-Unis

**Annexe C du PE : Accord sur le partage du développement industriel pour la défense entre le Canada et les États-Unis**

**Accord sur le partage du développement industriel pour la défense**

Le présent protocole d'entente constitue un complément au Programme canado américain de partage de la production de défense et établit un accord en matière de recherche et de développement pour la défense entre le département de la Défense des É.-U. (DoD) et le ministère de la Production de la défense du Canada (MPD), désigné sous le nom de Programme de partage du développement industriel pour la défense.

**1. Objectifs**

Le Programme de partage du développement industriel pour la défense a pour principaux objectifs :

- (a) de contribuer à l'avancement soutenu du Programme de partage de la production de défense en permettant aux entreprises canadiennes d'effectuer des travaux de recherche et développement ayant pour but de répondre aux besoins des forces armées des États Unis;
- (b) d'optimiser les ressources scientifiques et techniques industrielles des États Unis et du Canada en faveur de leur défense mutuelle;
- (c) de permettre la normalisation et l'interchangeabilité d'une plus large part de l'équipement nécessaire à la défense des États Unis et du Canada.

**2. Description du Programme**

- (a) Le Programme de partage du développement industriel pour la défense prévoit des projets de recherche et développement, ci après appelés les projets :
  - (i) qui sont menés par des entrepreneurs principaux canadiens;
  - (ii) qui visent à répondre à des besoins particuliers du DoD en recherche et développement;
  - (iii) dans le cadre duquel le Military Department du DoD, soit la partie du présent accord qui représente les États Unis, agit à titre de responsable de la conception;
  - (iv) qui sont financés conjointement par le DoD et le MPD (lorsque le DoD entreprend un projet de recherche et développement sur un système d'armes regroupant plusieurs composants, les travaux financés par le MPD pour un ou plusieurs de ces composants seront considérés comme étant financés conjointement).
- (b) Le Programme de partage du développement industriel pour la défense n'englobe pas les efforts cités à l'article 13.

**3. Financement**

L'apport financier du DoD dans chaque projet ne doit pas être inférieur à 25 p. 100 des frais engagés après la date de l'accord relatif au projet pourvu que, dans le cas des travaux cités entre parenthèses à l'alinéa 2.a iv), le DoD et le MPD ont convenu mutuellement des dispositions financières dans cet accord.

**4. Choix des projets**

## **Annexe 9.6 – Protocole d’entente entre la Corporation commerciale canadienne et Travaux publics et Services gouvernementaux Canada**

---

Le MPD peut présenter une proposition de projet au Military Department intéressé du DoD, et le Military Department intéressé du DoD peut présenter une proposition de projet au MPD. Chaque proposition doit comporter une description complète et détaillée de la portée du projet, des travaux à exécuter ainsi que des dispositions relatives au partage des coûts proposé. Les projets doivent être retenus avec le consentement mutuel du MPD et du Military Department intéressé du DoD.

### **5. Accords sur les projets**

Les modalités de chaque projet seront établies dans le cadre d'un accord liant le Military Department du DoD et le MPD. Cet accord fera notamment état de la portée du projet, des travaux à exécuter, des rapports à présenter, des délais d'exécution et de financement, de même que des dispositions relatives au partage des coûts.

### **6. Choix des entrepreneurs principaux**

Le choix des entrepreneurs principaux appelés à exécuter les travaux dans le cadre d'un projet doit être effectué avec le consentement mutuel des parties.

### **7. Clauses contractuelles des projets**

Les organismes du gouvernement du Canada chargés d'attribuer les marchés de recherche et développement aux entreprises canadiennes et de les gérer doivent accorder au DoD, dans les dispositions contractuelles, l'accès aux mêmes droits, données et renseignements que ceux dont ce dernier bénéficierait s'il assumait l'entière responsabilité du financement et de l'attribution des marchés en vertu de l'*Armed Services Procurement Regulation*.

### **8. Efforts concurrents de recherche et développement**

Le DoD ne doit pas entreprendre de travaux de recherche et développement qui chevauchent les travaux déjà entamés dans le cadre de tout autre projet, à moins qu'il juge que ces travaux doivent être effectués dans l'intérêt national des États Unis. L'organisme intéressé du DoD doit aviser le MPD avant d'entreprendre ces travaux et, à la demande du MPD, travailler en consultation avec ce dernier.

### **9. Acquisition par le DoD des produits de recherche et développement**

L'achat de produits issus d'un projet de recherche et développement auprès d'entreprises canadiennes par le DoD doit être effectué dans le cadre du Programme sur le partage de la production de défense et en conformité avec l'*Armed Services Procurement Regulation* du DoD. En vertu de ce règlement, les marchés portant sur des produits mis au point par des firmes canadiennes dans le cadre du Programme de partage du développement industriel pour la défense ne sont pas réservés aux petites entreprises ni aux secteurs en excédent de main-d'œuvre.

### **10. Sécurité :**

- (a) Les renseignements et les documents élaborés dans le cadre des projets seront considérés comme étant développés conjointement; à cet égard, leur classification et déclassification seront également déterminées conjointement.
- (b) Les renseignements et les documents classifiés échangés ou élaborés dans le cadre des projets seront protégés conformément au United States-Canadian Security Agreement (Accord canado-américain sur la sécurité) du 30 janvier 1962 et au United States Canadian Industry Security Agreement (Accord canado-américain sur la sécurité industrielle), ou à ces accords modifiés, qui ont fait l'objet d'un échange de lettres le 6 février et le 31 mars 1952.

### **11. Divulgence des renseignements originaux**

- (a) Les renseignements et les éléments classifiés reçus par l’un ou l’autre des gouvernements dans le cadre du programme sur le partage de la production de défense, mais non élaborés dans le cadre d’un projet, ne seront pas divulgués ni transférés à un tiers pays ni aux ressortissants d’un tiers pays sans le consentement du gouvernement d’origine.
- (b) Les renseignements et les éléments classifiés développés conjointement ne seront pas transférés ni divulgués à un tiers pays ni aux ressortissants d’un tiers pays par l’un ou l’autre des gouvernements sans le consentement de l’autre gouvernement.

## **12. Vente**

- (a) La vente ou le transfert à une tierce partie de tout produit mis au point dans le cadre d’un projet et comportant des renseignements ou des documents classifiés est assujéti aux dispositions de l’article 11.
- (b) La vente ou le transfert à un pays de l’OTAN, du Commonwealth et de l’OTASE ou à des ressortissants de ces pays de produits non classifiés mis au point conjointement est permis en conformité avec tout accord pertinent conclu entre le Canada et les États Unis en matière de contrôle des munitions. La vente ou le transfert à toute autre partie de produits non classifiés mis au point conjointement n’est pas permis sans le consentement des parties au présent accord.
- (c) La vente ou le transfert à une partie tierce de droits, de renseignements ou de données non classifiés créés conjointement et nécessaires à la production d’un produit mis au point dans le cadre d’un projet n’est pas permis sans le consentement des parties au présent accord.

## **13. Autres efforts de recherche et développement déployés en dehors du cadre du Programme de partage du développement industriel de la défense**

- (a) En conformité avec la procédure normale de sélection des fournisseurs du DoD, les entreprises canadiennes peuvent soumissionner les marchés de recherche et développement du DoD qui doivent être entièrement financées par les États Unis. Le DoD évalue alors les propositions soumises par les entreprises canadiennes qualifiées suivant les mêmes critères que pour les entreprises américaines. Le MPD s’engage à veiller à ce que les entreprises canadiennes respectent la procédure d’attribution des marchés du DoD.
- (b) Le MPD peut attribuer des marchés de recherche et développement à des entreprises canadiennes et en assurer entièrement le financement afin de répondre à des besoins actuels ou prévus du DoD. Dans ces cas, le DoD et le Military Department intéressé n’agissent pas à titre de responsables de la conception. Si les résultats de ces marchés suscitent suffisamment l’intérêt du DoD pour justifier leur financement conjoint, les travaux visés pourront, après entente mutuelle, s’inscrire dans le cadre d’un projet du Programme de partage du développement industriel pour la défense.

## **14. Accès du gouvernement du Canada aux renseignements des États Unis**

Sous réserve des lois et des politiques nationales américaines, le gouvernement du Canada aura accès à des renseignements sur les besoins à venir des programmes de recherche et développement du DoD, et les entreprises canadiennes auront accès aux mêmes renseignements sur les programmes de recherche et développement du DoD que les entreprises américaines.

## **15. Remplacement des accords antérieurs**

Le présent protocole d’entente remplace les protocoles d’entente intervenus entre le MPD et les départements des forces terrestres et des forces aériennes des États-Unis respectivement, datés du 26 juillet 1960 et du 22 décembre 1961, sauf en ce qui concerne les projets déjà entamés en vertu de ces protocoles.

**16. Entrée en vigueur et durée :**

Le présent protocole d'entente demeurera en vigueur pendant une période indéterminée, sous réserve de sa modification ou de sa résiliation par consentement mutuel ou encore de sa résiliation six mois suivant la réception d'un avis écrit par une partie de l'intention de l'autre partie de mettre un terme à l'entente.

Charles M. Drury  
Ministre de la Production de défense  
Date : 21 novembre 1963

Robert S. McNamara  
Secrétaire à la Défense  
Date : 16 novembre 1963