Ministère de l'Économie,
de l'Innovation et de l'Énergie

Direction du développement économique local et régional et des marchés publics

Chantier de l'économie sociale

13 avril 2023

Votre gouvernement

Québec

Comment vendre des produits et services au gouvernement du Québec



Une introduction à l’univers des marchés publics qui vous ouvrira un monde de possibilités.

Votre gouvernement

Québec

PLAN DE PRÉSENTATION

01 Survol des marchés publics

Notre direction 02

03 Avoir accès aux marchés publics

Mythes sur les marchés publics 04

05 Quelques conseils



01

SURVOL DES MARCHÉS PUBLICS

LES MARCHÉS PUBLICS

Ensemble des **contrats accordés par l'État** pour remplir ses missions. Ces contrats peuvent être proposés par :

- les ministères et organismes publics;
- les réseaux de la santé et de l'éducation;
- les sociétés d'État.

LA VALEUR DES MARCHÉS PUBLICS

En chiffre (2020-2021) :

- **421** ministères et organismes assujettis à la Loi sur les contrats des organismes publics;
- **14,9 G$** en contrats de 25 000 $ et plus :
    - 11,6 G$ en appels d'offres publics,
    - 163 M$ en appels d'offres sur invitation,
    - 3 G$ en contrats de gré à gré (sous les seuils);
- **26 880** contrats d'une valeur de **25 000 $** et plus;
- **14 467** contrats de gré à gré.



OBTENIR DES CONTRATS PUBLICS, C'EST POSSIBLE!

Contrats de 25 k$ et plus en 2020-2021 :

- Les entreprises de la **Mauricie**
  551 contrats = **173 M$**
- Les entreprises du **Centre-du-Québec**
  527 contrats = **314 M$**
- Les entreprises de l'**Abitibi**
  373 contrats = **172 M$**
- Les entreprises de la **Montérégie**
  2 562 contrats = **1,1 G$**
- Les entreprises de l'**Outaouais**
  451 contrats = **181 M$**

Votre gouvernement

Québec

STRATÉGIE GOUVERNEMENTALE DES MARCHÉS PUBLICS 2022-2026

Des marchés publics plus accessibles aux entreprises québécoises

Le gouvernement rendra les marchés publics **plus accessibles** aux entreprises québécoises. Il souhaite **augmenter le nombre de soumissionnaires** du Québec et entend également accroître la proportion des contractants **provenant des régions** du Québec.



02
NOTRE DIRECTION

DIRECTION DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE LOCAL ET RÉGIONAL ET DES MARCHÉS PUBLICS

Deux mandats **distincts**, mais **complémentaires** :

- Soutenir le développement économique local et régional (Accès entreprise Québec);
- Faciliter l'accès des petites et moyennes entreprises (PME) aux contrats publics.

ÉQUIPE DES MARCHÉS PUBLICS



Faciliter l’accès des petites et moyennes entreprises (PME) aux contrats publics.

- Conception d’outils et de formations
- Diffusion d’informations

* Ne pas confondre les rôles: le Secrétariat du Conseil du trésor accompagne les donneurs d’ouvrage publics.



03
AVOIR ACCÈS AUX MARCHÉS PUBLICS

LES ENTREPRISES HÉSITENT!

- Méconnaissance des règles
- Mythes associés aux marchés publics
- Indisponibilité de formations adaptées
- Extrême rareté d'accompagnement spécifique



POUR ACCÉDER AUX MARCHÉS PUBLICS, UNE PME DOIT:

1. comprendre l’univers des marchés publics;
2. définir « son » marché public;
3. élaborer « sa » stratégie d’affaires.

1- COMPRENDRE L'UNIVERS DES MARCHÉS PUBLICS

- Le processus d'attribution des contrats (appels d'offres et contrats de gré à gré)

- L'environnement légal (Commissaire au lobbyisme, Autorité des marchés publics, lois et règlements)



Processus d'attribution
TYPES D'ACHATS ET SEUILS D'APPELS D'OFFRES

Types d'achats	Appels d'offres obligatoires pour les contrats
Approvisionnements (biens)	30 300 $ et plus
Services	121 200- $ et plus
Travaux de construction	121 200 $ et plus
Technologies de l'information	Variable selon qu'il s'agit de biens ou de services

Processus d’attribution
CONTRATS SOUS LES SEUILS

- Appels d’offres sur invitation
- Accords de gré à gré
- Appels d’offres publics régionalisés
- Appels d’offres publics volontaires (rares)

Processus d’attribution
CONTRATS SOUS LES SEUILS

Les contrats sous les seuils offrent aux PME l’occasion :

- d’accéder aux marchés publics;
- de se faire connaître des acheteurs publics pour obtenir une « invitation » ou être dans la « rotation ».

Processus d’attribution

MODES D’ADJUDICATION

- Prix uniquement
- Qualité minimale et un prix
- Prix ajusté le plus bas
- Qualité seulement

Processus d’attribution
TYPES D’AVIS

- Avis d’intention
- Avis d’appel d’intérêt (ou demandes d’information)
- Avis de qualification (d’entreprise)
- Avis d’homologation de produits (approvisionnement)

Processus d’attribution
POINTS IMPORTANT POUR ÉVITER LE REJET

- Date et heure limites pour soumettre l’offre
- Langue (français)
- Signatures
- Corrections manuscrites initialisées
- Attestations et normes de qualité

Environnement légal

LE LOBBYISME N'EST PAS ILLÉGAL!

Cependant, la Loi sur la transparence et l'éthique en matière de lobbyisme encadre cette activité.

- Dois-je m'inscrire au Registre des lobbyistes?
- Informez-vous!

Environnement légal

SI VOUS VOUS SENTEZ VICTIME D'UNE INIQUITÉ…

L'Autorité des marchés publics (AMP) est un organisme indépendant qui a pour mandat de veiller à la probité des marchés publics. L'AMP enquête notamment à la suite de dénonciations et délivre certaines autorisations de contracter.

2- DÉFINIR SON MARCHÉ

- Qui achète?
- Comment trouver les acheteurs?



QUI ACHÈTE?

Quels organismes et ministères achètent mon produit et dans quelles conditions? Examiner les offres…





QUI ACHÈTE?
LES PRINCIPAUX DONNEURS D'OUVRAGE

- Ministère des Transports et de la Mobilité durable
- Centre d'acquisitions gouvernementales
- Société québécoise des infrastructures
- Ministère de la Santé et des Services sociaux

QUI ACHÈTE
LES RÉSEAUX

Source: Statistiques sur les contrats des organismes publics 2020-2021

Réseau	Nombre total d'organismes publics	Détails de la composition du réseau	
Administration gouvernementale	125 organismes publics	21 ministères du gouvernement 101 organismes publics 3 filiales	
Santé et services sociaux	57 organismes publics	13 centres intégrés de santé et de services sociaux 9 centres intégrés universitaires de santé et de services sociaux 9 centres hospitaliers 3 agences de la santé et des services sociaux	9 centres de communication santé 1 gestionnaire d'assurances 1 centre local de services communautaires 12 filiales
Éducation	239 organismes publics	61 centres de services scolaires 11 commissions scolaires 48 cégeps	19 universités 1 comité de gestion des taxes scolaires 99 filiales

COMMENT TROUVER LES ACHETEURS?



- UNSPSC (United Nations Standard Products and Services Code)
- Délais de publication (dates de fermeture)
- Responsables des appels d’offres
- Types et statuts d’avis, etc.



LE SYSTÈME ÉLECTRONIQUE D'APPEL D'OFFRES DU GOUVERNEMENT DU QUÉBEC

Exploité par CGI en partenariat avec Constructo pour le Secrétariat du Conseil du trésor du Québec.

Rechercher un avis

Recherche avancée

Avis du jour | Abonnements | Service à la clientèle | Aide | Recherche avancée | OUVRIR UNE SESSION | ENGLISH

PANIER

- Avis du jour
- Toutes les catégories
- Résultats d'ouverture et contrats conclus

Avis du jour

Approvisionnement (biens)	*Du jour*	*Hors Québec*	*Fédéral Soc. Couronne Privé*
Alimentation			1
Ameublement	2	1	3
Armement		6	1
Communication, détection et fibres optiques	1	1	2
Équipement de transport et pièces de rechange		2	3
Équipement industriel	2		1
Fourniture et équipement médicaux et produits pharmaceutiques	3		1
Instruments scientifiques	2		6
Machinerie et outils	4		2
Marine		3	
Matériaux de construction	5		2
Matériel de climatisation et de réfrigération	1	1	

Ouvrir une session

Code d'utilisateur SEAO ou Constructo

Mot de passe

Ouvrir la session

Mot de passe oublié?

Vous n'êtes pas encore abonné?

À noter

Aucune nouvelle

Toutes les nouvelles

Votre gouvernement

Québec

COMMENT TROUVER LES ACHETEURS?
LES SOCIÉTÉS D'ÉTAT

En plus de le faire dans le SEAO, certaines sociétés d'État affichent des marchés sur leur site Web.

Par exemple : Hydro-Québec

Plus indépendantes, elles ont des pratiques commerciales diverses.

Par exemple : Loto-Québec, SAQ-B2B

2- ÉLABORER SA STRATÉGIE D'AFFAIRES

- Éléments essentiels à considérer



ÉLABORER SA STRATÉGIE D'AFFAIRES

- Vision de l'entreprise
- Développement d'affaires
- Capacité de ma PME
- Exigences spécifiques : certifications, homologations, autorisations
- Modification de produits
- Analyse de prix
- Concurrence



04
MYTHES SUR LES MARCHÉS PUBLICS



Le mythe	La réalité
C’est compliqué.	Formations en ligne, IQ, consultants.
C’est beaucoup de travail.	Nouveaux marchés demandent du temps et de l’énergie.
Il faut une personne attitrée aux marchés publics.	Avantages à avoir une ressource qui s’y consacre, mais travail d’équipe.
C’est difficile d’avoir des contrats.	Contexte actuel favorable.
Ce sont toujours les mêmes qui ont les contrats.	Perception.
Ce n’est pas rentable.	Juste coût, saine concurrence.





Le mythe	La réalité
Les exigences sont trop élevées.	Obligation du client.
Il n’y a pas moyen de parler à quelqu’un dans l’organisme public.	Nom des contacts dans l’appel d’offres.
Les délais de paiement sont longs.	Engagements décrits et lois applicables.
Ce sont les grandes entreprises qui ont toujours les contrats.	Perception.
Plus ça change, plus c’est pareil.	Beaucoup d’efforts pour de bons résultats au profit de la collectivité.





05
Quelques conseils

CONSEILS PRATIQUES

- Soumissionner moins, mais soumissionner mieux.
- Envisager des alliances avec d’autres entreprises (sous-traitance, consortiums, etc.).
- Suivre les adjudicateurs.
- Profiter des appels d’offres publics régionalisés.
- Ne pas attendre le moment de soumissionner pour obtenir les autorisations et certifications requises.

CONSEILS PRATIQUES

- Se faire connaître des acheteurs institutionnels, notamment pour les appels d’offres sur invitation et les accords de gré à gré.
- Saisir les occasions de mise en valeur de mes produits et services (vitrines, salons d’affaires, etc.).
- Apprendre des soumissions non retenues.

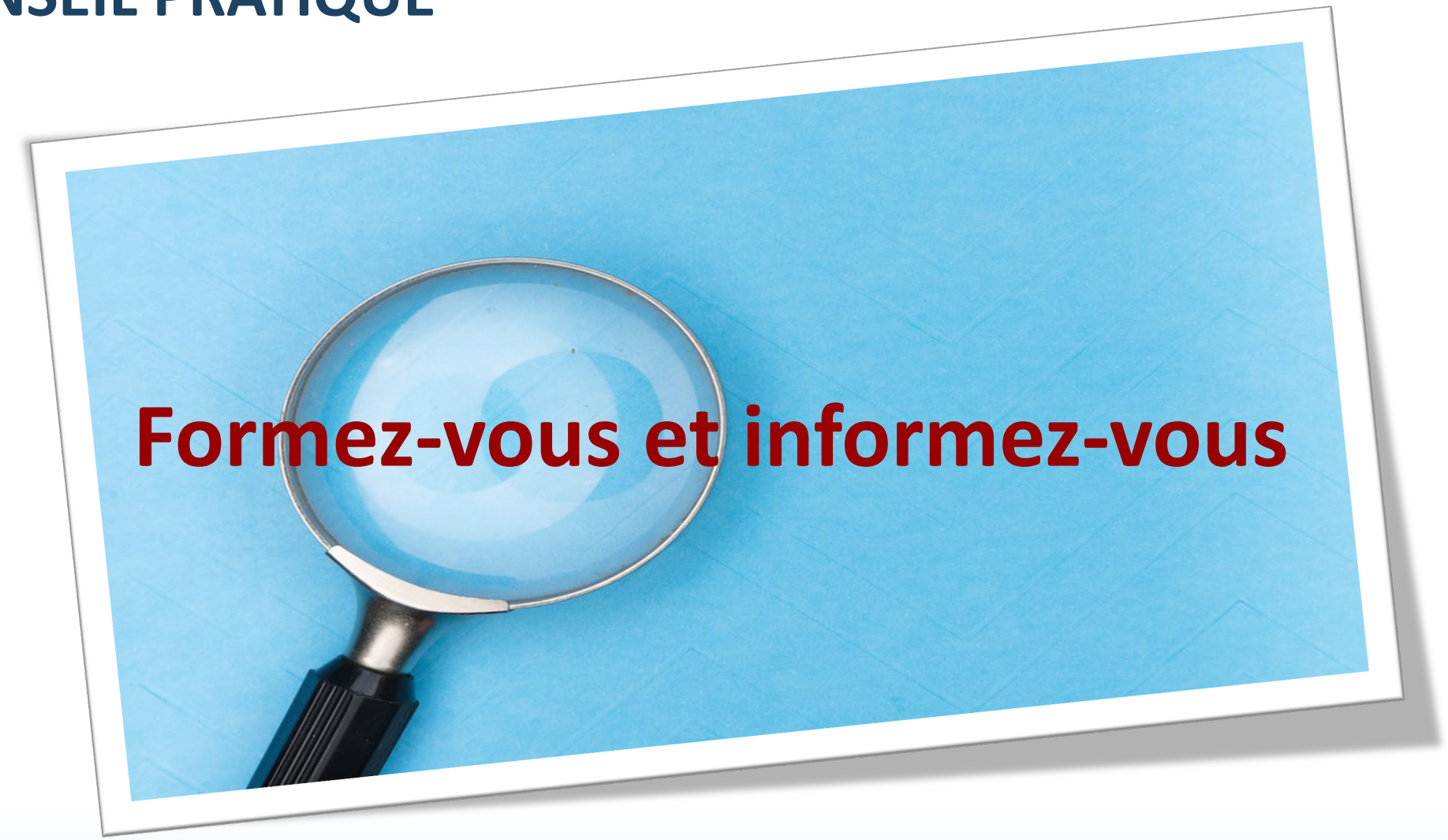
CONSEILS PRATIQUES

Entreprises d’économie sociale, profitez :

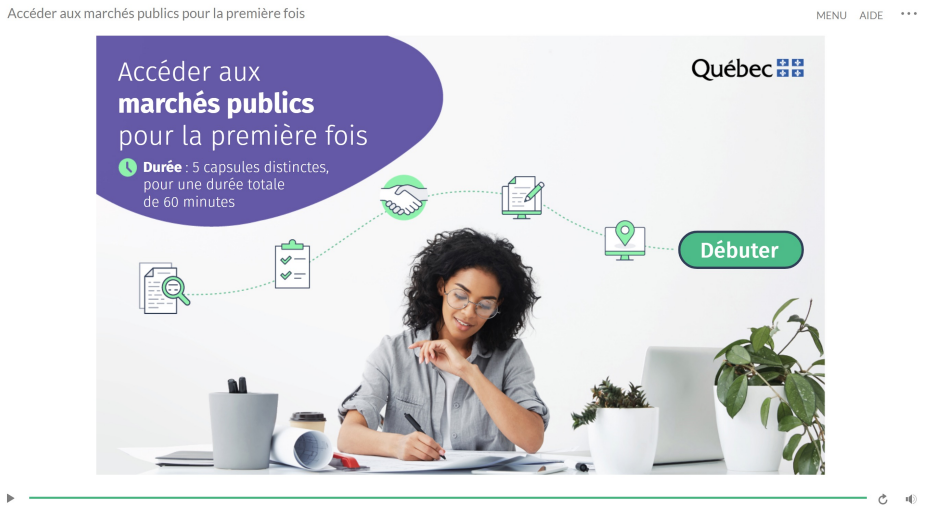
- ✓ Des appels d’offres régionalisés;
- ✓ De la rotation des fournisseurs;
- ✓ Des spécificités dans les appels d’offres;
- ✓ Du peu de concurrence sur les marchés actuellement;
- ✓ Des associations avec d’autres entreprises.



CONSEIL PRATIQUE



FORMATIONS



À venir

- Atelier SEAO
- Parcours expérientiel d'une soumission

OUTILS

- ✓ Guide d'accompagnement « Accéder aux marchés publics pour la première fois »
- ✓ Guide d'accompagnement « Accéder aux marchés municipaux pour la première fois »
- ✓ Lexique des marchés publics
- ✓ Acronymes liés aux marchés publics
- ✓ Questions et réponses sur les marchés publics
- ✓ Trousse d'outils

Quebec.ca/accéder-aux-marches-publics

Votre gouvernement

Québec

ALLEZ PLUS LOIN…

- Investissement Québec
- Consultants sur les marchés publics
- Organismes accompagnateurs dans vos localités

Les marchés publics, c’est avantageux…

- Proximité du marché
- Crédibilité accrue de l’entreprise
- Assurance d’être payé
- Rentabilité des investissements
- Expérience reproductible et capitalisation de l’expérience
- Équité du processus d’octroi de contrats
- Régularité et constance des besoins des organismes publics
- Grande diversité de marchés



MERCI!

Quebec.ca/accéder-aux-marches-publics

marchespublics.entreprises@economie.gouv.qc.ca

Votre gouvernement

Québec

Questions?



Votre gouvernement

Québec