

0,7 UFC

Avis d'intention, appel d'intérêt et veille de marché: les bonnes pratiques

Formateurs:



M^e David Drouin
Ville de Québec



Mélanie Bouvier
Ville de Mont-Saint-Hilaire

Présentation de la formation

Au cours des deux dernières années, le secteur d'activité de la gestion contractuelle et de l'approvisionnement a été chamboulé. Les chaînes d'approvisionnement impliquées dans la production de biens ont été grandement perturbées en raison de l'imposition de mesures sanitaires et de la demande accrue, en un court laps de temps, pour certains biens particuliers. Ceci a notamment eu pour effet une augmentation faramineuse des prix des matériaux de construction.

Cette réalité contextuelle, combinée à l'observation depuis une dizaine d'années du marché du travail qui connaît une rareté de main-d'oeuvre dans certains secteurs d'activité en lien avec les contrats municipaux, entraîne des conséquences importantes dans nos municipalités : on constate des ruptures de stock de certains produits chez nos fournisseurs, des délais de livraison plus longs, et ultimement des hausses de prix.

Comment faire en sorte que les municipalités restent attractives auprès des fournisseurs par rapport à d'autres donneurs d'ouvrages, tout en respectant son cadre légal ? Cette formation permettra aux participants d'identifier différentes stratégies afin de tirer leur épingle du jeu.

Objectifs généraux

À la fin de la formation, le participant sera en mesure de:

- Reconnaître les actions préalables à la mise en concurrence pour rester attractif auprès du marché et conserver un niveau suffisant de mise en concurrence.
- Identifier les actions adéquates à mettre en œuvre pendant la mise en concurrence afin de rester attractif auprès du marché.

Objectifs spécifiques

- Développer ou suivre des stratégies de veille de marché
- Être capable d'anticiper les évolutions du marché pour se constituer un avantage concurrentiel
- Développer des outils pour accroître la performance et l'équité entre les entreprises soumissionnaires
- Optimiser la concurrence

Éléments de contenu

1. Développer ou suivre des stratégies de veille de marché
 - 1.1 Veille de marché
 - 1.2 Rencontre de marché (appel d'intérêt)
 - 1.3 Émergence de nouveaux fournisseurs

Éléments de contenu

2. Anticiper les évolutions du marché
 - 2.1 Avis au marché / Demande de renseignements
 - 2.2 Développement durable (achat local)
 - 2.3 Avis d'intention de contracter (fournisseur unique)
 - 2.4 Faire preuve d'humanisme (diversité et inclusion, organisation du travail).
 - 2.5 Apprendre à gérer à l'intérieur des contraintes de la réglementation du travail et des conventions collectives
3. Accroître la performance et l'équité
 - 3.1 Devis de performance
 - 3.2 Programme d'équivalence
 - 3.3 Homologation et préqualification
4. Optimiser la concurrence
 - 4.1 Calendrier d'appel d'offres