

Participation précoce du marché et modèles d'achat

Les éléments d'information contenus dans ce document sont tirés de pratiques venant d'autres pays que le Canada. Il est important de veiller à ce que la participation précoce du marché et le processus d'approvisionnement soient ouverts, équitables et transparents.

Participation précoce du marché

L'établissement d'un dialogue avec les fournisseurs au moyen de stratégies de participation précoce du marché peut aider les acheteurs publics à vérifier si les produits disponibles sont adaptés au besoin relevé, ou s'il est nécessaire de mettre au point une nouvelle solution. Les commentaires des fournisseurs lors d'activités de participation du marché peuvent également permettre de préciser les exigences, et confirmer l'intérêt général du marché vis-à-vis du problème à résoudre. Muni de cet information, l'acheteur public sera en mesure de choisir le processus d'achat le plus judicieux dans les circonstances. Les stratégies de participation précoce du marché ne doivent pas servir à présélectionner les fournisseurs en vue d'un futur approvisionnement.

Selon les caractéristiques de l'approvisionnement, on peut faire appel à ces stratégies de participation précoce du marché de manière isolée ou complémentaire.

Stratégies de participations utilisées dans d'autres pays :

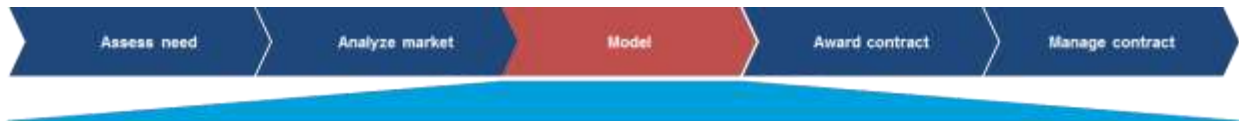
1. **Sondage du marché** : processus de consultation bien défini qui permet d'évaluer la réaction du marché à un besoin.
2. **Création d'un marché** : processus destiné à éveiller l'intérêt de la communauté des fournisseurs en communiquant à ces derniers l'ampleur et la portée des futures opérations d'achat et ainsi que la méthode d'approvisionnement envisagée. Ce processus utilise les renseignements recueillis auprès des fournisseurs pour créer les conditions de marché nécessaires à l'émergence des meilleures solutions possibles.
3. **Contre-expositions** : rencontres tenues par des organismes du secteur parapublic pour inciter les fournisseurs à envisager de faire affaire avec eux.
4. **Demande de déclaration d'intérêt** : document qui renseigne les organismes du secteur parapublic sur les capacités des fournisseurs, leur profil et leur intérêt à l'égard d'un projet de marché précis.
5. **Plan d'achat** : préavis remis aux fournisseurs pour les informer des projets de marché d'un organisme du secteur parapublic.
6. **Salons commerciaux** : manifestations permettant aux fournisseurs d'un secteur particulier d'exposer leurs produits les plus récents, de faire état des tendances du marché et de présenter aux organismes du secteur parapublic de nouvelles options susceptibles de répondre à leurs besoins.
7. **Propositions spontanées** : propositions soumises par des fournisseurs en vue de répondre aux besoins actuels ou futurs, reconnus ou non, d'un organisme du secteur

parapublic. Il est utile que ces organismes définissent une politique ou une marche à suivre pour la réception, l'évaluation et l'acceptation des propositions spontanées.

Modèles d'achat d'innovations

Le processus d'achat d'innovations peut se structurer de multiples façons. Les organismes du secteur parapublic gagnent à concevoir un processus adapté à leurs besoins. Les modèles présentés ci-après sont tirés des pratiques professionnelles ayant cours dans d'autres pays que le Canada. Le choix d'un modèle d'achat devrait tenir compte du niveau de maturité du produit, de la complexité des exigences, des considérations juridiques entourant le processus et des obligations contractuelles en découlant.

1. **Approvisionnement en matière de recherche et développement (R-D)** : processus consistant à acheter la recherche et développement de produits, jusqu'aux étapes du prototypage ou des premiers essais de production. N'inclut pas l'achat des solutions finales obtenues après le prototypage.
2. **Partenariat d'innovation** : processus consistant à former un partenariat avec un ou plusieurs fournisseurs sélectionnés aux fins de la R-D et de l'achat d'une solution novatrice répondant à un besoin précis.
3. **Concours de conception** : processus au cours duquel les participants soumettent une proposition de conception ou des prototypes de produits dans le cadre d'un concours. À titre de modèle d'achat, le concours de conception débouche généralement sur la passation d'un marché visant le prototypage de la conception gagnante ou la production et l'achat d'un produit.
4. **Dialogue compétitif** : processus qui permet à l'organisme du secteur parapublic de discuter en profondeur de chaque aspect de l'approvisionnement avec les fournisseurs, avant de préciser les exigences et d'inviter les participants à présenter des propositions finales qui répondent aux besoins recensés.
5. **Processus concurrentiel avec négociation** : processus utile en présence de besoins complexes, lorsque des solutions novatrices existent déjà sur le marché et que les exigences sont assez souples pour permettre à l'acheteur et au vendeur de négocier une solution répondant aux besoins cernés.
6. **Processus concurrentiel favorable à l'innovation** : modèles ou processus généralement axés sur les résultats et qui sont mis en œuvre de façon à permettre l'examen de solutions novatrices, ou en évitant des spécifications de produits trop rigides qui auraient pour effet d'exclure ou de désavantager les solutions novatrices. L'acceptation des propositions variantes est l'un des moyens de rendre le processus concurrentiel favorable à l'innovation.



1. R&D Procurement



2. Innovation Partnership



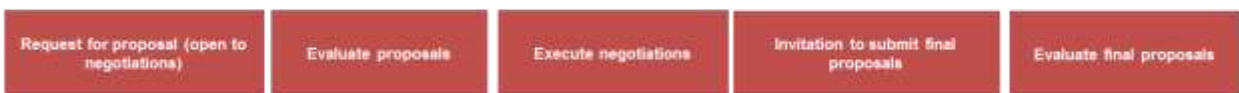
3. Design Contest



4. Competitive Dialogue



5. Competitive Procedure with Negotiation



6. Innovation Friendly Competitive Process: Example – Alternative Proposals



Traduction:

- Évaluation des besoins
- Analyse du marché
- Modèle
- Attribution du marché
- Gestion du marché

1. Approvisionnement en matière de recherche et développement (R-D)

- Demande de propositions
- Exploration et conception de la solution
- Création du prototype
- Mise à l'essai du prototype

2. Partenariat d'innovation

- Demande de propositions
- Exploration et conception de la solution
- Création du prototype
- Mise à l'essai du prototype
- Commercialisation de la solution

3. Concours de conception

Demande de qualification des fournisseurs
Sélection des fournisseurs et invitation à participer au concours
Évaluation des solutions de conception
Création du prototype

4. Dialogue compétitif

Demande de qualification des fournisseurs
Sélection des fournisseurs qui participeront au dialogue
Invitation des fournisseurs présélectionnés au dialogue
Rencontre avec les fournisseurs sélectionnés
Lancement de la demande de propositions
Évaluation des propositions

5. Processus concurrentiel avec négociation

Demande de propositions (ouverte aux négociations)
Évaluation des propositions
Tenue des négociations
Invitation à présenter les propositions finales
Évaluation des propositions finales

6. Processus concurrentiel favorable à l'innovation – Ex. : acceptation des variantes

Demande de propositions (en acceptant les variantes)
Évaluation des propositions de base
Évaluation des variantes
Sélection de la proposition gagnante (parmi les propositions de base et les variantes)