



Sélection  
d'experts-conseils  
en  
architecture  
et génie

*Vade-mecum du gestionnaire de projet*



## Au sujet de la série

En réponse aux demandes d'information tant à l'interne qu'à l'externe au sujet des méthodes d'acquisition particulières à l'immobilier, la Direction de l'attribution des marchés immobiliers (DAMI) a décidé de publier une série de brochures expliquant les différentes options de sollicitation et d'acquisition de services nécessaires à la réalisation des projets immobiliers de TPSGC.

Lorsque complétée, la série "Vade-mecum du gestionnaire de projet" comportera au moins les trois brochures suivantes:

- n Sélection d'experts-conseils en architecture et génie
- n Acquisition de services de construction pour les projets de TPSGC
- n Entretien et services immobiliers: méthodes de sollicitation et d'achat

Puisque l'information présentée dans ce vade-mecum est fondée sur les politiques du ministère et sur les ententes commerciales internationales, l'information est donc sujette à changement. Elle sera mise à jour selon le besoin. Si tout aspect de cette brochure était en contradiction avec un document officiel, ce-dernier aura précedence.

---

## Introduction

Ce sommaire des méthodes de sélection des experts-conseils vise à permettre aux gestionnaires de projet des Services Immobiliers de choisir l'option optimale la mieux adaptée à la sélection des professionnels dans le domaine des services immobiliers. Ce guide présente une brève description des méthodes actuelles et expose les critères et les conditions selon lesquels on peut y recourir. On y insiste également sur l'importance de définir la portée des travaux et les coûts des projets pour formuler une démarche adéquate dans l'acquisition des services d'architecture et de génie et des services professionnels connexes.

## Sélection des professionnels pour les services d'expertise-conseil en architecture et en génie

### Accès aux marchés fédéraux

La politique du Conseil du Trésor sur les marchés vise à faciliter l'accès aux projets de marchés fédéraux, à promouvoir la concurrence et à faire preuve d'équité dans la dépense des fonds publics. Dans tous les cas où cela est possible et adéquat, on doit sélectionner

La plupart des marchés fédéraux dont la valeur est supérieure à un seuil défini en dollars sont visés par l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Pour les services d'architecture et de génie, ce niveau est fixé à 80 900 \$, TPS comprise. (Niveau valide jusqu'au 1<sup>er</sup> janvier 2002.) Ce seuil comprend la portée totale des services prévus pendant toute la durée du contrat. Le seuil fixé dans l'ALENA est sujet à révision tous les deux ans. Il faut noter que les services fournis par les professionnels agréés, dont les architectes et les ingénieurs, ne sont pas visés par l'Accord sur le commerce intérieur (ACI).

les experts-conseils en faisant appel à un processus de mise en concurrence ouvert au plus grand nombre possible de postulants.

## **Appels d'offres**

Le Règlement sur les marchés de l'État oblige le lancement d'appels d'offres avant l'attribution des contrats. Ce règlement s'applique aussi aux services d'expertise-conseil. On ne peut pas effectuer de travaux dans le cadre d'un projet avant d'avoir reçu et accepté une proposition et passé un contrat.

## **Responsabilités**

### **Critères de sélection**

La valeur prévue en dollars des services d'expertise-conseil est la principale considération dans le choix de la méthode de sélection. Il existe toutefois d'autres facteurs dont on doit tenir compte, par exemple la complexité et la spécificité du projet, ou les délais relatifs à un processus de sélection en particulier.

### **Interface entre les SI et l'AMI**

Il appartient conjointement aux Services immobiliers (SI) et à l'Attribution des marchés immobiliers (AMI) de s'assurer qu'on applique un mécanisme adéquat dans la sélection des experts-conseils. Puisque le coût estimatif des services constitue le principal critère dans le choix de la méthode de sélection, il est absolument nécessaire d'établir la portée du projet et les honoraires professionnels correspondants avant de traiter la demande de service d'expertise-conseil.

Lorsqu'on a établi les paramètres techniques et financiers du projet, le gestionnaire de projet des SI doit discuter de la méthode d'acquisition des services avec l'agent d'acquisition ou de négociation de contrats de l'AMI.

---

## Seuils

Bien que le gestionnaire de projet doive prendre la décision finale en ce qui concerne le processus de sélection de l'expert-conseil, on doit respecter les politiques ministérielles ou les seuils des accords commerciaux imposant des limites dans l'application d'une méthode en particulier. Dans de nombreux cas, ces limites déterminent la méthode à appliquer. Différentes administrations examinent périodiquement et surveillent de près les limites fixées par les politiques ministérielles et les accords commerciaux. Il appartient au gestionnaire de projet de contacter l'unité locale de l'AMI pour s'assurer que l'on consulte l'information la plus récente sur les seuils fixés par les politiques et les accords commerciaux.

On ne doit pas fractionner les marchés pour éviter de s'acquitter des obligations en vertu des accords ou des politiques en vigueur.

## Entente et offre préétablies

On doit apporter une attention particulière pour savoir s'il convient d'utiliser une entente ouverte ou une offre à commandes. En plus d'établir la portée des services d'un projet, le gestionnaire de projet doit s'assurer que les travaux envisagés s'inscrivent dans le cadre de la portée des services définie à l'origine dans l'entente ou dans l'offre.

## Méthodes de sélection

### Sélection dans le cadre du système SPEC

Notez que SPEC sera remplacé par SELECT en 2002.

Le système SPEC (Sélection préliminaire et évaluation des consultants) est une base de données sur les professionnels de l'architecture, du génie et des secteurs connexes qui sont inscrits dans le système. Cette base de données comprend des détails sur les compétences et l'expérience de ces professionnels. Le système fournit un nom ou une liste de noms de firmes correspondant au profil du projet défini par le gestionnaire de projet.

---

On peut faire appel à SPEC pour la sélection des experts-conseils, en régime de concurrence ou non.

- n **Un nom** (sans concurrence), pour les services dont la valeur est comprise entre 5 000 \$ et 50 000 \$.

SPEC sélectionne une seule firme qui respecte les exigences du projet en ce qui concerne le profil du secteur d'activité et de l'expérience. La sélection est ensuite soumise à un processus de validation par le gestionnaire de projet.

- n **Cinq noms** (sans concurrence), pour les services dont la valeur est égale ou inférieure à 5 000 \$.

SPEC produit une liste abrégée de cinq firmes qualifiées. Le gestionnaire de projet établit ensuite la firme la plus compétente et la plus facilement disponible.

- n **Mini-appel de propositions** (avec concurrence), pour les services dont la valeur est comprise entre 50 000 \$ et 80 900 \$

On peut aussi se servir du système SPEC pour présélectionner les firmes qu'on invitera à déposer des propositions. Le système fournit généralement cinq noms. Dans les cas où l'ensemble des firmes qui respectent les exigences du profil du projet est limité, trois noms sont jugés acceptables. Lorsque ces noms ont été validés par le gestionnaire de projet, les proposants intéressés à participer à la sélection reçoivent le document de la demande de proposition (DDP) publié par l'AMI. Ce document renferme la description détaillée du projet et des services à fournir, en plus de décrire le processus de dépôt des propositions et de sélection et de comprendre les modalités détaillées du contrat qui sera passé.

Une équipe de sélection constituée de représentants des SI et de l'AMI évalue ensuite les propositions recevables par rapport aux critères définis dans la DDP. Après certaines clarifications, le cas échéant, le contrat est attribué au proposant qui s'est classé au premier rang dans l'évaluation.

Cette méthode combinée, dans laquelle on fait appel à la fois à SPEC et à la DDP pour le lancement des appels d'offres, permet d'éviter la croyance qu'on a donné un traitement de faveur aux proposants invités.

---

## Appel de propositions dans le cadre du SEAOG

Pour accroître l'accessibilité aux marchés du gouvernement fédéral, on annonce les projets de marchés de services d'expertise-conseil en architecture et en génie dont la valeur est égale ou supérieure à 80 900 \$ dans le cadre du Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG). À l'heure actuelle, ce service est administré sur Internet par Ceбра Inc., filiale de la Banque de Montréal, sous l'appellation MERX ([www.merx.cebra.com](http://www.merx.cebra.com)).

Dans le cas des marchés soumis à des accords commerciaux, il existe trois méthodes d'appel d'offres.

### **Appel d'offres ouvert**

On lance un appel d'offres ouvert en publiant un Avis de projet de marché (APM). Tous les particuliers ou toutes les firmes admissibles peuvent déposer des propositions.

### **Appel d'offres sélectif**

Il s'agit d'un processus en deux étapes, ce qui implique deux publications distinctes dans le cadre du SEAOG, dans lequel les proposants déposent des lettres d'intérêt et (ou) un énoncé de qualités; puis, ceux qui sont sélectionnés à la première étape sont invités en seconde étape à soumettre des propositions détaillées. Cependant, d'autres proposants sont aussi libres de participer à la seconde étape. On fait rarement appel à cette méthode, qui est extrêmement laborieuse et qui n'offre généralement pas d'avantages par rapport aux autres méthodes.

### **Appel d'offres limité**

On peut lancer un appel d'offres limité dans certains cas (par exemple, en cas d'extrême urgence, en raison de faits imprévisibles). Lorsqu'on estime que cette méthode est justifiée, on invite une ou plusieurs firmes à déposer des propositions. Lorsqu'on invite une seule firme, on doit généralement publier un Préavis d'adjudication de contrat (PAC) dans le cadre du SEAOG pendant une durée de 15 jours civils. Ainsi, d'autres firmes peuvent contester le projet de marché à attribuer selon le principe du recours à un fournisseur unique.

---

L'appel d'offres ouvert est la méthode privilégiée pour l'acquisition des services d'architecture et de génie.

Voici deux méthodes d'appel d'offres qui respectent les principes de l'appel d'offres ouvert. Ces deux méthodes consistent à publier une seule fois le projet de marché dans le SEAOG.

n **DDP en deux phases** (avec concurrence), pour la plupart des services de plus de 80 900 \$

On fait appel à cette méthode dans la plupart des projets, lorsque les honoraires professionnels prévus pendant toute la durée du contrat sont supérieurs au seuil de l'ALENA (80 900 \$). On diffuse dans le SEAOG un avis de projet de marché et une demande de proposition. Ceux qui sont intéressés par ce projet de marché peuvent consulter et acheter la DDP, qui renferme des détails sur le projet et sur le processus de dépôt des propositions et d'évaluation des offres.

L'objectif de la première phase de la sélection consiste à évaluer les proposants d'après leurs compétences, leur expérience et la structure de l'équipe d'experts-conseils proposée.

L'objectif de la deuxième phase a deux volets :

- n évaluation des offres techniques déposées par les proposants;
  - n classement final des proposants selon une formule préétablie, après avoir évalué tous les aspects de leur proposition (à savoir l'expérience, l'offre technique et le coût des services).
-

Les SAG et la DAMI ont élaboré conjointement le texte générique d'une DDP pour la sélection en deux phases des experts-conseils dans le cadre des services pluridisciplinaires d'architecture et de génie. On a présenté, en 1999, une formation à l'échelle nationale sur cette approche générique et sur la mise à jour du processus.

On considère la DDP générique comme un « document évolutif », que l'on met à jour à intervalles réguliers. Il est essentiel de consulter la version la plus récente diffusée sur le site Web des SAG à l'adresse suivante : <http://source.pwgsc.gc.ca/rps/aes/fep/> demande de propositions générique.

- n **DDP en une phase** (avec concurrence), pour certains services jusqu'à un maximum de 150 000 \$

Il est possible d'organiser un appel de propositions en une phase lorsqu'on réunit toutes les conditions suivantes :

- a) les services nécessaires font intervenir une seule discipline;
- b) on ne prévoit pas d'intéresser un nombre considérable d'experts-conseils;
- c) le coût estimatif des services d'expertise-conseil est inférieur à 150 000 \$.

Lorsqu'on applique cette méthode, on peut évaluer, dans la même phase, l'évaluation de l'expérience des proposant et les offres techniques elles-mêmes.

### Appel d'offre unique

On peut faire un appel d'offre unique en vertu de la règle sur les appels d'offres ouverts lorsqu'on ne reçoit pas de réponse à la suite d'un appel de propositions, ou que l'évaluation permet de constater qu'aucune proposition n'est recevable.

---

## Ententes ouvertes (sans concurrence)

- n pour les services totalisant un maximum de 50 000 \$ (TPS comprise);
- n pour l'engagement individuel de services jusqu'à 25 000 \$.

Les ententes ouvertes visent à s'assurer qu'on peut faire appel immédiatement à des experts-conseils pour fournir une série de petits services précis et répétitifs, lorsqu'on ne peut établir d'avance avec une certitude raisonnable la portée des services. L'expert-conseil titulaire d'une entente ouverte fournit des services selon les besoins.

L'AMI maintient un certain nombre d'ententes ouvertes signées avec des experts-conseils sélectionnés grâce au système SPEC. Ces ententes sont conclues pour une durée précise, soit généralement deux ans. Normalement, la limite supérieure d'une entente ouverte n'est pas plus élevée que la limite ministérielle applicable à la sélection sans concurrence dans le cadre du SPEC; actuellement cette limite s'établit à 50 000 \$.

La liste des ententes ouvertes en vigueur peut être obtenue de l'unité locale de l'AMI.

## Offres à commandes (avec concurrence)

- n Pour différentes commandes subséquentes totalisant un maximum de 150 000 \$ à 400 000 \$ selon la discipline.

L'offre à commandes permet aux Services d'architecture et de génie (SAG) de faire appel à des services d'expertise-conseil dans un cadre où la nature du travail et les honoraires sont déjà établis (à savoir, les tarifs horaires, le prix par mètre carré ou le tarif par unité), en vertu de clauses et de conditions déjà fixées, dans l'éventualité où on demande ces services. Cette offre est conclue dans le cadre d'un processus concurrentiel de sélection des

---

experts-conseils. Ce processus, qui comporte généralement une seule étape et une seule phase, consiste à diffuser dans le cadre du SEAOG une demande d'offre à commandes (DOC).

Il n'existe pas de contrat tant que l'AMI n'a pas passé de commande subséquente. Chaque commande subséquente indique que TPSGC accepte l'offre, jusqu'à la limite du coût du travail à effectuer. La limite maximale de l'offre tient compte des besoins opérationnels des SI et est généralement indiquée dans la DOC.

On permet qu'une DOC prévoie retenir deux offres à commandes : une offre à la firme la mieux cotée et l'autre, à la deuxième. La firme la mieux cotée a l'occasion de fournir les services pour chaque commande subséquente. Si cette firme refuse d'accepter une commande, on peut contacter la deuxième pour fournir les services nécessaires, à la condition qu'ils correspondent à son offre.

Une pratique récente consiste à retenir différentes offres à commandes pour les mêmes services. Les commandes subséquentes sont ensuite réparties parmi les firmes détenteurs des offres selon un pourcentage préétabli des activités prévues.

Les gestionnaires de projet peuvent accéder aux offres à commandes uniquement pour les services décrits à l'origine dans la DOC publiée. Toutes les conditions et dispositions se rapportant à l'étendue et au prix des services d'expertise-conseil offerts doivent être respectées. Les honoraires portant sur une commande subséquente doivent correspondre aux prix déjà établis dans l'offre à commande déposée à l'origine. Toutes les modalités stipulées dans l'offre à commandes doivent également s'appliquer à chaque commande subséquente.

Afin de placer une commande subséquente, le gestionnaire de projet doit contacter un gestionnaire de secteur affecté à chaque DOC au sein des SI.

---

## Recours à un fournisseur unique (sans concurrence)

Dans un cas exceptionnel (par exemple, pour des raisons de protection du public, de sécurité nationale ou d'urgence pressante), on peut faire appel à un expert-conseil sans concurrence, à titre de fournisseur unique. On peut aussi recourir à un fournisseur unique lorsqu'on a démontré qu'un seul professionnel ou qu'une seule firme est en mesure de fournir les services requis. Sauf pour de rares exceptions, par exemple dans les cas d'extrême urgence, on diffuse dans le cadre du SEAOG un PAC pour faire savoir au secteur privé que le gouvernement a l'intention de solliciter une seule offre et de négocier avec une seule firme ou avec un seul professionnel.

Il doit exister une justification rigoureuse et on doit avoir obtenu les approbations voulues avant tout engagement à conclure un contrat avec un fournisseur unique.



Préparé par

Direction de l'attribution des marchés immobiliers  
Direction générale du service des approvisionnements  
Travaux publics et Services gouvernementaux Canada

3C2, Place du Portage, Phase III  
11, rue Laurier, Hull (Québec) K1A 0S5

Tél : (819) 956-7448

Télécopieur : (819) 956-3920

Courriel : [Jadwiga.Majdan@tpsgc.gc.ca](mailto:Jadwiga.Majdan@tpsgc.gc.ca)

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par  
le ministre des Travaux publics et des Services gouvernementaux Canada (2001)  
N° de cat. : P35-134/2001  
ISBN: 0-662-65986-4

Août 2001

