



SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT

OCTROI DES CONTRATS

Approvisionnement

La clé du succès en approvisionnement est d'adopter la meilleure approche qui soit pour l'organisation. Il existe différentes techniques d'approvisionnement, et celle qui sera appliquée dépendra des éléments suivants :

- la portée et la nature du projet;
- les objectifs à court terme et à long terme de l'organisation;
- l'endroit où sera réalisé le projet;
- l'échéancier du projet;
- le budget pour la réalisation du projet;
- les ressources, les connaissances, les compétences et l'expérience que l'organisation possède dans la réalisation de projets semblables.

Contrat négocié

Cette approche nécessite de négocier directement avec un entrepreneur. Par exemple, un organisme de

logement pourrait faire affaire avec un entrepreneur pour la conception d'un projet et l'établissement du budget. Le contrat tiendrait compte de l'entente que les deux parties ont conclue sur la conception du projet et le budget prévu. Les contrats négociés sont souvent utilisés lorsqu'il n'existe qu'un seul entrepreneur ou consortium disponible ou intéressé à réaliser le projet ou lorsqu'il est le seul possédant les compétences et l'expérience requises pour la réalisation du projet.

Contrat clés en main

Cette approche consiste à réaliser un projet qui est prêt pour l'utilisation immédiate. On négocie parfois un contrat clés en main modifié pour la réalisation d'un projet à un coût précis.

Contrats de service et d'entretien régulier

Les contrats de service sont négociés pour des services continus comme pour l'électricité, la plomberie, la menuiserie,

les installations mécaniques et le chauffage. Les contrats d'entretien régulier s'appliquent à des services comme le déneigement, la tonte de gazon, etc. Habituellement, les contrats de service et d'entretien sont octroyés pour une année à la fois. Les contrats peuvent également être octroyés dans le cadre d'offres à commandes (voir ci-dessous).

Dans certains cas, les contrats pour de petits services d'entretien ou travaux peuvent être accordés sans appel d'offres. C'est habituellement le cas lorsque l'organisme de logement a fixé un montant maximal pour l'octroi de contrats sans appel d'offres. Par exemple, un organisme de logement peut appliquer des lignes de conduite permettant au gestionnaire de l'ensemble de logements d'accorder des contrats jusqu'à concurrence d'un montant précis.

Les contrats pour des travaux d'entretien majeurs comme la réparation d'une toiture ou la peinture de plusieurs habitations, sont accordés de manière séparée et, habituellement, au cours

19-01-15



68266

d'un processus d'appel d'offres. Des prix concurrentiels sont nécessaires pour assurer l'efficacité. La seule exception à cette règle vise les travaux de réparation d'urgence.

Les contrats de service doivent comporter une description détaillée des travaux à exécuter ainsi que le coût et la durée du service fourni par l'entrepreneur. Il faudra peut-être fournir davantage de détails pour des travaux d'entretien. Par exemple, un contrat de déneigement peut spécifier quand le déneigement doit commencer, où mettre la neige et le type d'équipement requis pour enlever la neige. Il faut indiquer le type d'équipement, car les contrats de déneigement sont établis en fonction d'un tarif horaire pour les chargeuses frontales et les camions. En indiquant le type d'équipement à utiliser, le gestionnaire de l'ensemble peut déterminer si un devis est exact et que l'équipement utilisé est le plus efficace possible.

Convention d'offre à commandes

Une « offre à commandes » est un contrat par lequel une commande est passée auprès d'un entrepreneur pour qu'il fournisse sur demande des biens et des services, selon certaines conditions fixées à l'avance, et à un prix convenu et selon les modalités spécifiées.

Le processus de création d'une offre à commandes est le même que pour un contrat. Les offres à commandes servent souvent dans les cas suivants :

- travaux de maintenance d'ordre général, électrique et mécanique;
- déneigement;
- tonte de gazon et aménagement paysager;



- travaux de réparation et de rénovation mineurs à des logements;
- services juridiques;
- entretien de route;
- services de conciergerie;
- sécurité et inspections.

Les conventions d'offre à commandes sont les plus utiles lorsque :

- la plupart des modalités liées aux travaux peuvent être clairement définies, à l'exception du volume de travail, qui ne peut être déterminé d'avance;
- le service ou le produit est toujours nécessaire
- les fourchettes générales des prix ont été fixées à la suite de la réception de soumissions concurrentielles;
- les prix peuvent être fixés pour la durée de la convention d'offre à commandes;
- le service ou le produit peut être livré « au fur et à mesure des besoins » pour la durée du contrat;
- un plafond des dépenses totales peut être fixé;

- les paiements peuvent être effectués en fonction du travail accompli d'une manière satisfaisante ou des produits livrés;
- le service ou le produit est accessible sur le marché.

Une fois la convention d'offre à commande signée, l'organisme doit autoriser une personne (souvent, le gestionnaire de l'ensemble) à approuver les commandes passées dans le cadre de la convention. Cette personne doit veiller à ce que le montant de l'ensemble des commandes ne dépasse pas le montant total stipulé dans la convention d'offre à commandes. Les commandes doivent préciser ce qui doit être fait, notamment la portée du travail, les modalités de paiement, le coût estimatif, les dates de début et d'achèvement et les dates de soumission de rapports à diverses étapes, le cas échéant.

Pour obtenir de plus amples renseignements, veuillez visiter le site Web de la SCHL au www.schl.ca/logementabordable