

La gestion contractuelle municipale
et les outils du pôle d'expertise en gestion contractuelle (PEX)

Étape 2 - Aide-mémoire

Établir la stratégie contractuelle

Aide-mémoire pour établir la stratégie contractuelle :

- Considérer les montants estimés ainsi que le temps nécessaire pour viser le bon mode de sollicitation et l'échéancier requis.
- Considérer la période de publication des soumissions en tenant compte des délais minimaux de publication et du délai de publication souhaitable pour les soumissionnaires.
- Prendre en considération le niveau de complexité du projet et l'importance accordée à la qualité versus le prix afin de déterminer le bon mode d'adjudication et d'être cohérent avec les exigences du projet.
- Évaluer les risques liés au projet de façon à les réduire en optant notamment pour une stratégie de lotissement ou encore en prévoyant des options de renouvellement.
- Identifier les exigences qui pourraient avoir un impact sur le bassin de soumissionnaires potentiels afin de susciter l'intérêt d'un nombre suffisant de fournisseurs (s'applique également aux appels d'offres sous les seuils).
- Analyser les impacts potentiels du choix entre le mode à deux étapes ou de la grille de pondération avec le prix si une évaluation qualitative est choisie (simulation de la pondération des critères, de la note portant sur la qualité obtenue versus le prix, etc.) afin d'opter pour le mode d'adjudication qui répondra le mieux au besoin.

En général, bien établir une stratégie contractuelle a pour but d'attirer les bons fournisseurs tout en considérant les besoins de votre organisme.