

STRATÉGIE GOUVERNEMENTALE DES MARCHÉS PUBLICS

2026
2030

Conjuguer efficacité
et retombées économiques
au Québec

EN BREF



CHANGEONS NOS FAÇONS DE FAIRE

ADOPTONS LE RÉFLEXE QUÉBÉCOIS!



Des engagements dédiés à nos entreprises, dont nos PME

Le contexte géopolitique et économique actuel compte son lot de défis pour les entreprises, notamment nos PME. Pour les soutenir, le gouvernement offrira davantage de prévisibilité, notamment en diffusant des informations clés sur les tendances observées au sein des marchés publics et sur les planifications des acquisitions à venir.

De plus, l'inclusion de clauses d'ajustement des prix dans les contrats publics permettra de minimiser l'impact des fluctuations du marché pour les fournisseurs d'ici. Enfin, l'État se donne le devoir d'être exemplaire dans le paiement rapide des fournisseurs pour que les sommes dues leur soient versées dans les plus brefs délais.

Mieux informer, mieux prévoir et payer plus rapidement nos entreprises : ces leviers renforcent directement l'attractivité des marchés publics.



L'achat québécois, un levier de développement économique

La stratégie conjugue achat local et efficacité, sans oublier la rigueur budgétaire : chaque dollar public doit générer un maximum de retombées économiques, au meilleur prix. Des analyses récentes démontrent que :

- ▶ 10 M\$ en médicaments québécois engendrent jusqu'à 6,4 M\$ en PIB et 44 emplois au Québec
- ▶ 10 M\$ en mobilier québécois engendrent jusqu'à 6,0 M\$ en PIB et 60 emplois au Québec





Exiger des matériaux d'ici pour nos infrastructures

L'acier, l'aluminium, le bois et d'autres ressources d'ici se retrouveront dans nos infrastructures : hôpitaux, écoles, etc. Des cibles seront établies pour les grands organismes publics afin d'intégrer des exigences de contenu québécois à leurs appels d'offres. Ils formuleront également des exigences et des spécifications en vue de favoriser nos entreprises. Ainsi, à l'instar du gouvernement fédéral et de celui de l'Ontario, les marchés publics québécois serviront de leviers pour soutenir les entreprises.



Privilégier la qualité et la valeur québécoise

Les organismes publics disposent de plusieurs stratégies d'acquisition intégrant des exigences de qualité. L'objectif : s'éloigner du plus bas soumissionnaire conforme. Le recours aux règles qui privilégient la qualité et la valeur doit devenir un réflexe systématique dans les processus d'acquisition.



Des rendez-vous avec nos industries

Les organismes publics et les représentants de nos industries maintiendront un dialogue en continu pour simplifier l'accès aux marchés publics et maximiser les retombées économiques au Québec.

Maximiser les retombées économiques

Objectif de la stratégie 2026-2030 : porter à 60 % les achats de biens auprès d'entreprises québécoises, soit environ 1,9 G\$ supplémentaires injectés dans notre économie et jusqu'à 1,8 G\$ de retombées sur notre PIB réel.



Renforcer les compétences des acheteurs publics

Les acquisitions doivent être plus qu'un simple exercice par lequel un organisme public se procure un bien ou un service. Elles doivent maintenant être le résultat de stratégies visant résolument à favoriser les entreprises d'ici.

Le personnel œuvrant à la préparation des appels d'offres des organismes publics aura maintenant accès à un parcours d'apprentissage complet et structuré lui permettant de parfaire ses compétences stratégiques. Plus de 800 personnes auront bientôt accès à cette formation.

Un engagement de chaque organisme à atteindre ses cibles

Pour la première fois, tous les organismes publics se verront attribuer une cible d'achat québécois. Quant aux joueurs clés, qui concentrent près de 90 % de la valeur des contrats en biens, ils devront les inscrire à leur planification stratégique. Ces cibles individuelles contribueront à l'atteinte de l'objectif gouvernemental : passer de 50 % d'achat québécois aujourd'hui à 60 % d'ici 2030. Les organismes publics devront rendre compte de l'atteinte de leurs cibles, notamment dans leur rapport annuel de gestion.

Cap sur l'action

La présente stratégie se traduit par des actions tangibles : diversification des règles d'adjudication, prévisibilité renforcée des acquisitions, simplification des processus, utilisation accrue des leviers favorisant l'achat québécois. L'objectif est clair : changer les façons de faire et adopter le réflexe québécois !

