Affaires mondiales Canada | Global Affairs Canada

Canada

GUIDE SUR LES MARCHÉS PUBLICS DE L'UNION EUROPÉENNE

à l'usage des entreprises canadiennes

Ceci constitue la première édition du Guide sur les marchés publics de l'Union européenne à l'usage des entreprises canadiennes. Quand de nouveaux règlements de l'Union européenne entreront en vigueur et des modifications applicables à l'environnement des marchés publics européens seront mises en application, ce guide sera vraisemblablement révisé.

TABLE DES MATIÈRES

RÉSUMÉ 4

RAISON D'ÊTRE DU GUIDE 4

Avis de non-responsabilité 5

PASSATION DE MARCHÉS : *RÉSUMÉ ABRÉGÉ* 5

CHAPITRE 1 : APERÇU DU PROCESSUS DE L'UE 6

Introduction 6

1. S'inscrire à TED pour recevoir des alertes par courriel 7

2. Examiner l'avis de marché 7

A) Demander les documents relatifs à la demande de soumissions 7

B) Réussir le processus de sélection 8

3. Remplir une soumission 8

A) Soumission technique 8

B) Soumission financière 8

C) Attestations 8

4. Comprendre les procédures d'approvisionnement 9

5. Comprendre les critères de sélection et d'attribution 9

6. Présenter une soumission à temps 9

Autres options à examiner 9

Envisager de trouver une équipe juridique locale 9

Envisager l'embauche d'une entreprise locale spécialisée 10

Envisager de promouvoir les compétences supplémentaires de votre entreprise 10

CHAPITRE 2 : ENGAGEMENTS RELATIFS AUX MARCHÉS PUBLICS DANS LE CADRE DE L'AECG 10

Aperçu 10

Pouvoirs maintenus par les deux parties 10

Figure 1 : Tableau comparatif de l'AECG 11

Changement des conditions d'accès au marché pour l'UE 12

Changement des conditions d'accès au marché pour le Canada 12

Secteurs exclus 12

Seuils de l'UE dans l'AECG 12

CHAPITRE 3 : DÉFIS ET ATTENTES DES SOUMISSIONNAIRES 14

Aperçu 14

Étude de marché 14

Comprendre le processus de passation de marchés 14

Langues 14

Partenariat 14

Attestations 14

Sélection 14

Attribution 14

CHAPITRE 4 : GUIDE D'UTILISATION DE TED 15

Aperçu 15

Introduction à TED 15

Vocabulaire commun pour les marchés publics (CPV) 15

Nomenclature commune des unités territoriales statistiques (NUTS) 16

Ouvrir un compte TED 16

Figure 2. Page d'accueil de Tenders Electronic Daily 16

Figure 3. Page d'accueil de l'ECAS où les soumissionnaires peuvent s'inscrire pour utiliser TED 17

Naviguer dans TED 18

Figure 4. Liste des avis de marché pour la Belgique 18

Configurer une alerte automatique par courriel dans TED en utilisant un code CPV 19

Examiner l'avis de marché 19

Exemple d'avis de marché 20

Figure 5. Coordonnées de l'autorité adjudicatrice (fictives) 20

Figure 6: Short Description, CPV, GPA and lots 21

Figure 7 : Détails techniques 22

Figure 8 : Procédure, critères d'attribution, dates limites et langue 23

Utiliser eCertis pour les attestations 24

Figure 9. La page d'accueil d'eCertis 24

CHAPITRE 5 : PRÉPARER UNE SOUMISSION 25

Aperçu 25

Soumission technique 25

Soumission financière 25

Attestations 25

Document unique de marché européen (DUME) 25

Mise en œuvre par les États membres 26

Renseignements pratiques 26

eCertis 26

Certification : Certification d'assurance de la qualité et de respect des normes environnementales 26

Lois de l'UE, AECG et AMP 26

CHAPITRE 6 : CRITÈRES DE SÉLECTION ET D'ATTRIBUTION 27

Critères de sélection 27

Motifs d'exclusion 28

Contre-preuve 28

Délais 28
Critères d'attribution 29
Offre économiquement la plus avantageuse (OEPA) 29
Prix le plus bas et coût du cycle de vie 29
Offres anormalement basses 30

CHAPITRE 7 : PROCÉDURES DE PASSATION DE MARCHÉS 30
Aperçu 30
Procédure ouverte 30
Procédure restreinte 30
Procédures accélérées 31
Procédure négociée 31
Dialogue compétitif 31
Enchère électronique 31
Partenariats d'innovation 31
Règles 32
Procédure 32
Structure 32
Propriété intellectuelle 32

CHAPITRE 8 : SEUILS 33
Les seuils dans les directives de l'UE 33
Seuils en date de janvier 2016 33
Figure 11. Tableau des seuils 33

CHAPITRE 9 : RECOURS 34
Aperçu des recours 34
Délais 34
Recours précontractuels 34
Recours postcontractuels 34
Procédure judiciaire de la Commission européenne 35
Hiérarchie des procédures relatives aux plaintes 35
Figure 12. Aperçu des procédures relatives aux plaintes 35

CHAPITRE 10 : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : L'UNION EUROPÉENNE 36
Aperçu 36
États membres 36
Économie européenne 36
Figure 13: États membres de l'Union européenne 36
Marché unique et union douanière 37
L'euro 37
Circulation des personnes et Schengen 37
Les institutions européennes et le cadre juridique 38

CHAPITRE 11 : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : LOI DE L'UE SUR LA PASSATION DE MARCHÉS 38
Aperçu 38
Fonctionnement des directives de l'UE 38
Directives 2004 sur les marchés publics et les services d'utilité publique 39
Directives 2014 sur les marchés publics, les services d'utilité publique et les contrats de concession 39
Approvisionnement public-public 39
Coopération verticale 40
Coopération horizontale 40
Transfert de tâches 40
Contrats de concession 40
Définition 40
Exclusions 41
Procédures et critères de sélection et d'attribution 41
Passation de marchés dans le domaine de la défense 41
Portée 41
Exemptions 42
Procedures 42
Sous-traitance 42
Motifs d'exclusion 42
Seuils 42

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : APPROVISIONNEMENT ET UNION EUROPÉENNE 43
Renseignements généraux sur l'approvisionnement 43
Passation de marchés dans l'UE 43
Taille du marché 43
Figure 14. Estimation des dépenses publiques totales par le gouvernement général en ouvrages, biens et services 43
Figure 15. Proportion des types de soumission 44
Faits sur les procédures, les critères et les délais de traitement 44
Ventilation par secteur 45
Accords sur les marchés publics existants entre l'UE et le Canada 45
Accord sur les marchés publics (AMP) – Histoire et explications 45

ANNEXE A : ABRÉVIATIONS GÉNÉRALES 46

ANNEXE B : LISTE DES RÉFÉRENCES ET DES SOURCES 46

RÉSUMÉ

Le gouvernement du Canada a élaboré le présent Guide sur les marchés publics de l'Union européenne pour aider les entreprises canadiennes à soumissionner et remporter des marchés publics. Il a été produit avant la mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global (AECG), un accord commercial entre l'Union européenne et le Canada qui devrait multiplier les occasions d'accès aux marchés publics pour les entreprises canadiennes.

Le présent guide accompagnera le lecteur à chacune des étapes du processus de présentation de soumissions, fera une mise en contexte lorsque requis, et indiquera où il est possible de trouver des renseignements supplémentaires.

Le guide décrit d'abord un processus général simplifié, puis fournit des précisions sur chacune des étapes du processus. Le lecteur devrait examiner la procédure générale avant de consulter les autres chapitres pour obtenir des précisions sur l'AECG et les occasions qu'il offre et pour s'informer des défis et des attentes connexes.

Le guide comprend des chapitres sur l'utilisation des outils en ligne d'accès aux marchés publics de l'Union européenne, la manière de remplir une soumission, les procédures d'approvisionnement, les seuils et les voies de recours judiciaires en cas de traitement inéquitable.

Les derniers chapitres du guide fournissent des renseignements sur l'Union européenne, son cadre juridique, politique et économique, ainsi que sur ses marchés d'approvisionnement et les lois pertinentes.

RAISON D'ÊTRE DU GUIDE

Le Guide sur les marchés publics de l'Union européenne a été élaboré afin d'assurer que les fournisseurs et les partenaires canadiens, tout particulièrement les petites et moyennes entreprises (PME), ont accès à l'information sur les procédures de passation de marchés et connaissent les bonnes pratiques permettant de présenter des soumissions et de remporter des marchés publics dans l'Union européenne (UE).

Marchés publics

Les marchés publics, aussi appelés contrats publics en Europe, désignent le processus qu'utilisent les gouvernements et les instances publiques pour se procurer des biens et des services. Ils sont hautement réglementés pour prévenir la corruption et favoriser une utilisation efficace des ressources publiques.

Le guide vise à :

- ✓ **faire connaître et comprendre** les lois, les règlements et les procédures applicables dans l'UE encadrant les marchés publics;
- ✓ **favoriser la conformité** aux exigences de l'UE;
- ✓ **promouvoir une utilisation cohérente et efficace** des sources d'information et des processus concurrentiels de l'UE au Canada.

Le guide fournit un aperçu des règlements de l'UE qui encadrent l'attribution des marchés publics, sans pour autant fournir des détails sur certaines lois nationales de chacun des 28 États membres de l'UE susceptibles d'exercer elles aussi une influence sur les procédures de passation de marchés.

Le guide est conçu pour compléter l'information fournie par le Service des délégués commerciaux du Canada, ainsi que le document Exporter vers l'UE : Un guide pour les entreprises canadiennes destiné essentiellement aux exportateurs.

En vertu de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'UE, qui doit entrer en vigueur en 2017, les entreprises canadiennes auront un accès préférentiel à une partie des marchés publics de l'UE, dont la valeur est de quelque 450 milliards d'euros[1]. Pour faciliter le processus de demande de soumissions, les procédures d'approvisionnement (avis et soumissions) se font dorénavant en ligne. Il est donc relativement facile d'effectuer une recherche pour déterminer s'il existe un potentiel de marché pour certains biens ou services.

Il est essentiel de comprendre le processus d'approvisionnement de l'UE pour obtenir des marchés publics. Les outils d'aide continue, comme ce guide, seront révisés à mesure que l'information sur les marchés d'approvisionnement évoluera. Nous espérons que les Canadiens se prévaudront de ces outils pour remporter des marchés au sein de l'UE.

1 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)

PME

De nouvelles règles facilitent l'accès des marchés publics de l'UE aux PME.

Ce guide contient de l'information utile pour les PME soumissionnaires.

Enterprise Europe Network est une ressource officielle de l'UE pour aider les PME.

Avis de non-responsabilité

L'information sur les lois de l'UE mentionnée dans le présent guide est accessible au public sur les différents sites Web de l'UE et était à jour au moment de la publication. Pour obtenir de l'information à jour, prière de consulter les sites Web Europa ou SIMAP.

L'information contenue dans ce guide vise uniquement à fournir une orientation générale aux lecteurs, et ceux-ci assument l'entière responsabilité de l'usage qu'ils en font. Il est entendu que les auteurs et éditeurs ne s'engagent pas à fournir dans le présent guide des conseils ou services juridiques professionnels. Par conséquent, la consultation de ce guide ne doit pas se substituer aux conseils de spécialistes.

Bien que nous ayons tout mis en œuvre pour que l'information contenue dans ce guide provienne de sources fiables, le gouvernement du Canada ne peut pas être tenu responsable de quelque erreur ou omission, ni des résultats obtenus par suite de l'utilisation de cette information. L'information est fournie telle quelle, sans aucune garantie quant à son intégralité, à son exactitude, à son actualité, ou quant aux résultats obtenus par suite de son utilisation, et sans aucune garantie explicite ou implicite, de quelque nature que ce soit, y compris, sans restreindre la portée générale de ce qui précède, sans aucune garantie de rendement, de qualité marchande ou de pertinence quant à une fin particulière. Aucun élément du guide ne doit, dans quelque mesure que ce soit, remplacer les recherches personnelles et le bon jugement du lecteur quant à toute question technique ou commerciale. Les lois et règlements changent continuellement et ils ne peuvent être interprétés qu'à la lumière de certains faits précis.

Certains liens dans ce guide donnent accès à des sites gérés par des tiers et qui ne s'ouvrent pas nécessairement dans une fenêtre distincte. Le gouvernement du Canada n'a pas vérifié le contenu de ces sites et ne recommande, ne garantit ni ne fait la promotion d'aucun service ou produit fourni ou rendu accessible par ces sites ou par l'intermédiaire de quelque autre organisme ou personne. Le gouvernement du Canada n'est à l'origine d'aucune publicité diffusée sur ces sites.

Passation de marchés : *Résumé abrégé*

Le processus d'approvisionnement gouvernemental, que l'on appelle aussi l'approvisionnement public ou les achats publics, s'amorce lorsqu'une entité publique publie un « avis de marché », un terme employé maintes fois dans le présent guide. On l'appelle aussi une « demande de soumissions » ou un « appel d'offres ». L'avis de marché désigne un avis publié par l'entité gouvernementale, ou autorité adjudicatrice, d'un marché pour lequel des soumissions sont sollicitées auprès d'entreprises privées.

Le marché peut viser différentes fins : acheter des chaises pour une salle d'audience en Basse-Bavière, acheter des boîtes de signalisation pour le réseau de tramways de Stockholm, construire une route dans les Highlands d'Écosse, assurer la maintenance du système de TI des forces policières roumaines, et ainsi de suite. La liste semble infinie.

Tout avis de marché renferme des renseignements importants. Il décrit les travaux requis : les spécifications techniques, les dates, le lieu, l'organisme gouvernemental qui publie le marché, etc. Il décrit également qui peut présenter une soumission, de quelle façon la présenter et avant quelle date. Il indique aussi les critères de sélection des soumissions retenues. Il est important de lire attentivement cet avis.

Chaque soumissionnaire prépare ensuite sa meilleure offre possible et l'envoie à l'organisme gouvernemental selon les modalités précisées dans l'avis de marché, par exemple par la poste ou par courriel.

Quand les soumissions ont été reçues, l'organisme gouvernemental doit sélectionner le soumissionnaire gagnant en suivant les règles énoncées dans l'avis. L'organisme gouvernemental doit respecter les règles afin d'éviter toute perception de pratiques corrompues ou inappropriées.

Une fois que le marché est attribué, l'organisme gouvernemental et le soumissionnaire gagnant établissent une relation et les travaux peuvent s'amorcer.

Des règles de procédures strictes s'appliquent également aux soumissionnaires. Si un soumissionnaire indique par erreur un prix au mauvais endroit de la soumission, par exemple, ou s'il ne se conforme pas au processus décrit, l'organisme gouvernemental peut rejeter en bloc la soumission. Pour éviter les erreurs mineures, il est très important de bien lire et comprendre les directives décrites dans l'avis de marché et les documents d'approvisionnement.

CHAPITRE 1 : APERÇU DU PROCESSUS DE L'UE

Introduction

Le présent chapitre donne un aperçu général du processus d'approvisionnement gouvernemental de l'Union européenne dans tous les secteurs d'activité. Le processus utilise un registre centralisé des demandes de soumissions de l'UE : Tenders Electronic Daily (TED). Il s'agit d'une ressource essentielle pour les soumissionnaires.

Les étapes résumées ci-dessous et énoncées dans le reste du chapitre sont décrites plus en détail dans les autres chapitres. En cliquant sur le lien surligné, vous serez acheminé au chapitre pertinent.

Le processus d'approvisionnement gouvernemental de l'UE comporte six étapes de base :

1. **S'inscrire à TED pour recevoir des alertes par courriel.**
2. **Examiner l'avis de marché.**
   A) Demander l'intégralité des documents relatifs à la demande de soumissions.
   B) Réussir le processus de sélection.
3. **Remplir une soumission, en fournissant notamment :**
   A) une soumission technique;
   B) une soumission financière;
   C) des attestations.
4. **Comprendre les procédures d'approvisionnement.**
5. **Comprendre les critères de sélection et d'attribution.**
6. **Présenter une soumission à temps.**

Qu'est-ce que TED?

Tenders Electronic Daily (TED) publie quotidiennement la liste des milliers de demandes de soumissions ou avis de marché dans l'ensemble de l'UE. Les soumissionnaires devraient consulter cette liste régulièrement.

Consulter le Guide d'utilisation de TED.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

Règles sur les marchés publics

Les marchés de l'approvisionnement gouvernemental sont réglementés; les organismes gouvernementaux ou entités adjudicatrices doivent respecter des règles prédéfinies afin d'éviter toute perception d'irrégularité.

Il est possible d'obtenir de l'information sur les processus d'approvisionnement gouvernementaux de l'UE sur le site Web de la Commission européenne

Alertes par courriel

Les soumissionnaires s'inscrivent pour être informés automatiquement lorsque des avis de marché appropriés sont publiés sur TED. Le site contient les codes CPV (Vocabulaire commun pour les marchés publics) pour tous les produits et services.

1. S'inscrire à TED pour recevoir des alertes par courriel

Tenders Electronic Daily (TED), la section en ligne du supplément au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE), est une plateforme centralisée de l'UE sur laquelle sont publiés les avis de marché des organismes gouvernementaux de chacun des 28 États membres de l'UE de même que de l'Islande, de la Norvège et du Liechtenstein. TED ne publie pas les marchés dont la valeur est inférieure aux seuils indiqués dans les Directives de l'UE.

Chaque année, environ 140 000 nouveaux marchés sont publiés dans TED[2] , et représentent une valeur totale estimée à 450 milliards d'euros[3] .

TED fournit un aperçu des marchés disponibles par pays et par secteur. Les marchés sont regroupés selon des codes CPV (Vocabulaire commun pour les marchés publics), qui comprennent des codes CPV désignant des biens ou services particuliers, et des codes CPV plus génériques pour différents secteurs de l'économie. Les utilisateurs peuvent s'enregistrer pour être avisés par courriel des nouveaux marchés qui s'inscrivent dans leurs paramètres particuliers, comme un code CPV. L'alerte par courriel inclura un lien renvoyant vers l'avis de marché dans TED.

Bien que les alertes par courriel soient utiles, les soumissionnaires devraient également mener leurs propres recherches en fonction de conditions de marché élargies.

Aller à « Guide d'utilisation de TED » pour apprendre comment configurer une alerte par courriel dans TED.

2. Examiner l'avis de marché

L'avis de marché donne un aperçu du marché, de l'autorité adjudicatrice, de la valeur du marché et d'autres détails généraux au sujet de la procédure de passation de marchés (p. ex. ouverte, restreinte, négociée).

Utilisation de TED

Consultez les avis de marché actuels pour vous familiariser avec TED.

L'avis de marché fournit également les spécifications techniques du marché, les critères d'attribution, les critères d'exclusion et d'autres détails importants.

Il est important de lire attentivement l'avis de marché et de comprendre entièrement la procédure. Les règles d'approvisionnement sont strictes; si un soumissionnaire ne respecte pas les règles, il est probable que sa soumission sera exclue du processus. Des renseignements supplémentaires sont présentés dans les documents relatifs à la demande de soumission.

Il peut être laborieux de préparer et de présenter une soumission qui respecte la totalité des règles. Les soumissionnaires peuvent recourir à des spécialistes (entrepreneurs indépendants) pour les aider.

Aller à « Guide d'utilisation de TED » pour apprendre comment examiner les avis de marché.

2A) Demander les documents relatifs à la demande de soumissions

L'avis de marché fournit seulement un résumé; les soumissionnaires doivent se procurer des copies de tous les documents relatifs à la demande de soumissions auprès de l'autorité adjudicatrice. L'avis de marché renferme les coordonnées de l'organisme gouvernemental pertinent.

[2] Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cost-effectiveness_en.pdf (en anglais seulement)

[3] Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)

Obtenir l'ensemble des documents relatifs à la demande de soumissions

Les avis de marché renferment des renseignements limités; les soumissionnaires doivent se procurer tous les documents relatifs à la demande de soumissions auprès de l'organisme gouvernemental pertinent.

2B) Réussir le processus de sélection

Certaines procédures de passation de marchés prévoient un processus de sélection préalable ou de qualification. Seules les soumissions des soumissionnaires ayant réussi ce processus sont étudiées pour le marché. Le processus de sélection préalable peut comporter des critères financiers, techniques et liés au rendement. La soumission ne contenant pas toute l'information demandée sera susceptible d'être rejetée. Les soumissionnaires devraient se procurer l'information sur la sélection préalable auprès de l'autorité adjudicatrice.

3. Remplir une soumission

Une soumission est souvent effectuée selon un système de présentation dans deux ou trois enveloppes, afin de séparer les volets technique et financier et les attestations. Cela permet d'effectuer une évaluation indépendante de chacun des volets. Le défaut d'organiser la soumission à la manière décrite dans les documents peut entraîner son rejet.

Aller à « Remplir une soumission » pour en apprendre davantage sur les attestations et le Document unique de marché européen (DUME).

3A) Soumission technique

Le volet technique d'une soumission comporte généralement des précisions au sujet de la quantité, de la qualité et de la méthode de travail. Il s'agit habituellement de l'une de sections les plus chronophages du processus de présentation de soumissions en vue d'obtenir des marchés publics.

Les critères d'attribution, décrits dans les documents de demande de soumissions ou dans l'avis de marché, renseigneront normalement les soumissionnaires sur l'importance relative ou la pondération des différents aspects de leur soumission qui seront utilisés pour déterminer le soumissionnaire retenu. Comme les évaluateurs utiliseront cette pondération pour classer les soumissions, les soumissionnaires devraient structurer leurs propositions de façon à maximiser leurs chances de réussite

Langues

Bien que l'anglais soit la langue la plus couramment employée et que le français soit aussi employé fréquemment, il ne s'agit pas nécessairement de la langue d'usage dans tous les processus d'attribution de marchés publics. Il est possible que les documents d'approvisionnement ne soient rédigés ni en français ni en anglais et que les soumissions doivent être présentées dans la langue locale de l'autorité contractante. Il existe de bons services de traduction au Canada et dans d'autres pays.

3B) Soumission financière

La soumission financière contient habituellement l'information concernant, par exemple, le coût d'exécution des travaux. Le coût est certes l'un des critères les plus importants et l'un des aspects par rapport auxquels les soumissionnaires font face à une féroce concurrence.

Les critères d'attribution, contenus dans les documents de demande de soumissions ou dans l'avis de marché, renseigneront habituellement les soumissionnaires sur l'importance relative ou la pondération des différents aspects de leur soumission qui seront utilisés pour déterminer le soumissionnaire retenu. Comme les évaluateurs utiliseront cette pondération pour classer les soumissions, les soumissionnaires devraient structurer leurs propositions de sorte à maximiser leurs chances de réussite.

3C) Attestations

Des attestations peuvent être requises pour les critères comme la conformité fiscale, la solvabilité, le respect des normes relatives à la qualité et à l'environnement, et ainsi de suite. Auparavant, les règles de l'UE exigeaient que chaque soumissionnaire inclue les attestations nécessaires dans sa soumission. Cependant, la plupart des États membres de l'UE suivent maintenant une nouvelle procédure : les soumissionnaires présentent un Document unique de marché européen (DUME) avec leur soumission, lequel est une déclaration volontaire indiquant qu'ils satisfont aux exigences relatives aux attestations. Le soumissionnaire retenu doit fournir les attestations à l'attribution du marché. Cette modification a été apportée aux règles afin de faciliter

la participation des PME au processus, mais la nouvelle procédure n'est pas utilisée par tous les États membres de l'UE.

eCertis, un portail en ligne, fournit des renseignements supplémentaires au sujet des attestations qui sont généralement exigées par chaque État membre. Il est important de noter que certaines attestations sont délivrées seulement par des organismes administratifs et ne peuvent pas être trouvées dans eCertis.

Aller à « Attestations » pour en apprendre davantage sur les attestations et le DUME.

Pour les PME

Enterprise Europe Network est un site Web officiel (en anglais seulement) fourni par la Commission européenne pour aider les PME à tirer parti des occasions d'affaires en Europe. Cette ressource peut aussi aider les soumissionnaires à trouver des partenaires pour les marchés publics.

4. Comprendre les procédures d'approvisionnement

Les organismes gouvernementaux des États membres de l'UE utilisent différentes procédures de passation des marchés, comme la procédure ouverte, la procédure fermée, la procédure négociée et le dialogue compétitif. Certains processus concurrentiels peuvent également être menés au moyen d'enchères électroniques. De nouvelles règles introduiront éventuellement un nouveau type de marché, le partenariat d'innovation. Les soumissionnaires devraient toujours comprendre et suivre la procédure appropriée.

Aller à « Procédures de passation de marchés » pour en apprendre davantage sur les attestations et le DUME.

5. Comprendre les critères de sélection et d'attribution

Les critères de sélection et d'attribution déterminent respectivement qui soumissionne et de quelle façon la soumission gagnante est sélectionnée. L'organisme gouvernemental définit ces critères dans les documents de demande de soumissions ou l'avis de marché et doit les respecter lors des évaluations.

Les critères de sélection visent à assurer que seuls les candidats convenables peuvent soumissionner. Ces exigences peuvent porter sur des particularités comme l'effectif, la capacité financière et les titres professionnels.

Les critères d'attribution déterminent quelles soumissions seront retenues. Les critères sont fondés soit sur le prix le plus bas, soit sur le principe de l'Offre économiquement la plus avantageuse (OEPA). L'OEPA peut tenir compte du prix, de la qualité, de l'aspect esthétique, de la fonctionnalité, des coûts de fonctionnement, du soutien technique et d'autres facteurs.

Aller à « Critères de sélection et d'attribution » pour en apprendre davantage sur les attestations et le DUME.

6. Présenter une soumission à temps

Les échéances des processus de passation de marchés publics sont très strictes, voire absolues. Les soumissions présentées tardivement sont pratiquement toujours rejetées. Lorsqu'ils expédient leurs soumissions par la poste, les soumissionnaires doivent garder à l'esprit que les échéances renvoient normalement à la date de réception et non à la date de mise à la poste.

Les processus concurrentiels sont soumis à des délais minimums prescrits; selon le type de procédure, ces durées minimales varient de 15 à 52 jours. Toutefois, cette période commence à compter lorsque l'organisme gouvernemental publie les spécifications des soumissions sur TED, faisant ainsi en sorte que les soumissionnaires peuvent avoir moins de jours pour préparer et soumettre leurs propositions.

Autres options à examiner

Envisager de trouver une équipe juridique locale

Comme les systèmes juridiques varient selon les pays en UE et que les plaintes relatives à une attribution inéquitable de marché doivent être déposées dans des délais serrés (habituellement 30 jours), il est recommandé de trouver un cabinet d'avocats local dans le pays où la demande de soumissions a été lancée.

Trouver des avocats locaux (facultatif)

On recommande aux soumissionnaires de trouver un cabinet d'avocats local pour les aider avant de présenter une soumission en prévision d'éventuels recours.

Envisager l'embauche d'une entreprise locale spécialisée

Des entreprises en Irlande, au Royaume-Uni[4], en France et dans d'autres États membres de l'UE se spécialisent dans la préparation de soumissions pour aider les entreprises soumissionnaires à remporter des marchés. Ces spécialistes connaissent normalement les processus d'approvisionnement du pays et ont l'expertise et l'expérience nécessaires. Ces entreprises perçoivent souvent leurs honoraires selon la valeur du marché octroyé.

Trouver une entreprise professionnelle locale spécialisée (facultatif)

Le recours à une entreprise locale spécialisée dans la préparation de soumissions pour des marchés publics pourrait permettre de maximiser les chances des soumissionnaires.

Envisager de promouvoir les compétences supplémentaires de votre entreprise

La responsabilité sociale des entreprises (RSE) attire souvent un surcroît d'attention dans l'UE. Si vous pouvez démontrer des compétences additionnelles (comme la RSE) et si vous croyez que cela peut augmenter vos chances de réussite, vous devriez inclure dans votre soumission les documents pertinents à l'appui.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

[4] Au moment de la rédaction de ce guide, les électeurs du Royaume-Uni avaient voté en faveur de quitter l'UE, mais les négociations n'avaient pas été entamées. Par conséquent, le guide renvoie au Royaume-Uni à titre d'État membre de l'UE.

CHAPITRE 2 : ENGAGEMENTS RELATIFS AUX MARCHÉS PUBLICS DANS LE CADRE DE L'AECG

Aperçu

Le chapitre sur les marchés publics de l'Accord économique et commercial global (AECG) entre le Canada et l'Union européenne offre aux entreprises canadiennes un accès plus complet et plus favorable aux marchés publics des États membres de l'UE qu'à tout autre pays du G20.

Dans les secteurs que l'UE a ouverts à la concurrence, les autorités publiques de l'UE seront tenues d'adjuger les marchés à l'entreprise (même si elle est canadienne) dont la soumission obtient la meilleure note à l'évaluation des spécifications et des exigences. Dans la mesure où la soumission est conforme aux normes de l'UE, un organisme gouvernemental ne peut pas faire de discrimination contre une entreprise canadienne en raison de la nationalité. Si une entreprise canadienne a des raisons de croire qu'elle n'est pas traitée de manière équitable, elle a le droit de demander une révision du processus et d'amorcer une procédure de règlement (voir Recours).

Ce que signifie l'AECG pour les entreprises canadiennes

L'AECG donne aux entreprises canadiennes un accès élargi aux marchés publics — presque le même accès que les États membres de l'UE entre eux. Il s'agit du meilleur accès donné à un pays membre du G20.

Pouvoirs maintenus par les deux parties

Le chapitre de l'AECG traitant des marchés publics s'intéresse uniquement aux marchés qui dépassent une certaine valeur ou un certain « seuil » (voir Figure 1 : Tableau comparatif de l'AECG). Les processus de passation de marchés d'une valeur inférieure à celle précisée ne sont pas tenus d'examiner les soumissions d'entreprises canadiennes. La même règle s'applique aux processus de passation de marchés du gouvernement canadien; ils sont ouverts aux entreprises de l'UE seulement lorsque la valeur du marché est supérieure au seuil spécifié. Le tableau ci-dessous énonce les quelques exceptions à cette règle.

Ce que signifie l'AECG pour les entreprises canadiennes
Accès aux marchés publics de l'UE avant et après l'AECG

AVANT L'AECG

LES ENTREPRISES CANADIENNES ÉTAIENT EXCLUES de l'AMP dans plusieurs secteurs de l'économie de l'UE.

ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX NATIONAUX

Accès à deux institutions de l'UE :
1- Commission européenne;
2- Conseil de l'UE

Organismes gouvernementaux multiples d'ordre national (consulter la liste des organismes centraux de l'OMC ici, en anglais seulement)

ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX SOUS-CENTRAUX

Certains organismes gouvernementaux sous centraux (consulter la liste des organismes sous-centraux de l'OMC ici, en anglais seulement)

AUTRES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Certains secteurs comme le transport urbain, l'électricité, l'approvisionnement en eau. Ces trois sections sont adaptées pour le Canada

(consulter la liste des autres organismes de l'OMC ici, en anglais seulement)

APRÈS L'AECG

LES ENTREPRISES CANADIENNES OBTIENNENT PRESQUE LE MÊME ACCÈS que les États membres de l'UE (voir les exclusions ci-dessous).

ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX NATIONAUX

Accès à trois institutions de l'UE :
1- Commission européenne;
2- Conseil de l'UE et
3- SEAE.

Les 28 gouvernements des États membres

SUB-CENTRAL GOVERNMENT BODIES

Tous les organismes gouvernementaux sous-centraux (p. ex. gouvernements locaux, hôpitaux, conseils de santé, etc.) tels que définis par le règlement de l'UE (NUTS)

AUTRES ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX

Vaste gamme de services publics, dont l'eau, l'électricité et le gaz

EXCLUSIONS

- ✓ Ports et aéroports
- ✓ Radiodiffusion
- ✓ Secteur des postes
- ✓ Construction navale et maintenance par certains organismes

PLUS DE COUVERTURE QUE L'UE

Organismes du milieu de l'énergie régis par les lois publiques; industries de la culture et transport en commun

Figure 1 : Tableau comparatif de l'AECG

Pour plus de renseignements, consultez le texte de l'AECG consolidé

Le Canada et l'UE se sont réservé le droit d'accorder la préférence aux entreprises nationales lorsqu'ils utilisent des subventions, des prêts ou des incitatifs financiers. Les autorités publiques peuvent également exercer une discrimination positive à l'égard des entreprises locales, lorsque la valeur du marché public est inférieure au seuil décrit dans l'AECG ou lorsque le marché vise un secteur exclu (voir le texte consolidé de l'AECG et le tableau comparatif de l'AECG à la figure 1 ci-dessus pour plus de renseignements). Le Canada et l'UE peuvent aussi préciser des exigences techniques, comme l'expérience, ainsi que des critères sociaux et environnementaux.

Les autorités publiques peuvent choisir une procédure de passation de marchés et devancer la date limite si certaines conditions ont été satisfaites, notamment si la demande de soumissions a été publiée (dans TED) pendant au moins 40 jours.

En vertu de l'AECG, le Canada et l'UE peuvent exclure des marchés dans des secteurs donnés, comme ceux touchant la sécurité nationale, le maintien de l'ordre et la sécurité, la santé humaine, animale et végétale, la propriété intellectuelle, les personnes handicapées, les institutions philanthropiques, le travail en milieu carcéral et les entreprises autochtones.

Changement des conditions d'accès au marché pour l'UE

En vertu de l'AECG, le Canada ouvre ses marchés publics aux entreprises de l'UE à l'échelle sous-fédérale (provinces, territoires et municipalités), allant au-delà de ses engagements pris en vertu de l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC et de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Le chapitre traitant des marchés publics de l'AECG précise l'élimination de certaines asymétries entre l'UE et le Canada et offre la couverture la plus favorable et la plus complète de tous les accords de libre-échange signés par le Canada.

Les engagements du Canada en matière de passation de marchés visent maintenant les entités fédérales, les ministères provinciaux et territoriaux et la plupart des organismes gouvernementaux, ainsi que les sociétés d'État (c.-à-d. les sociétés détenues par l'État qui sont administrées de manière indépendante des gouvernements) et les entités et les gouvernements régionaux, locaux et municipaux. L'UE garantit aux fournisseurs canadiens un accès réciproque aux marchés publics européens.

Changement des conditions d'accès au marché pour le Canada

Avec la mise en œuvre de l'AECG, l'UE accordera aux sociétés canadiennes un accès préférentiel à ses marchés publics. Dans la pratique, cela signifie que les sociétés canadiennes auront un meilleur accès aux marchés publics de l'UE par rapport à d'autres entreprises non européennes, et un meilleur accès que celles basées dans tout autre pays membre du G20.

Il convient de mentionner que l'UE n'entretient pas de préférence de type « Achetez en UE » (sauf lorsque la valeur du marché est inférieure au seuil précisé) et qu'elle ne peut pas imposer de clauses de type « Achetez national » au niveau des États membres qui sont assimilables à de la discrimination à l'encontre d'autres États membres de l'UE.

Secteurs exclus

Le Canada a prévu des exceptions enchâssées dans l'AECG, lesquelles touchent les soins de santé et les services sociaux, l'industrie de la culture, les entreprises autochtones, la sécurité et la défense, la recherche et le développement, les services financiers, le développement régional, les services récréatifs, sportifs et éducatifs, les autorités aéroportuaires et portuaires, la construction et la réparation navales et toute procédure de passation de marchés menée pour le compte d'entités non couvertes.

L'UE a aussi exclu plusieurs secteurs, notamment les ports et aéroports, l'industrie de la radiodiffusion, les services postaux et la construction et la maintenance navales.

Seuils de l'UE dans l'AECG

Les seuils applicables aux marchés publics dans l'AECG sont semblables à ceux prévus dans les directives de l'UE, ce qui signifie que les entreprises du Canada et de l'UE ont le même accès aux secteurs visés par l'AECG. La seule exception concerne les autorités sous-centrales, dont le seuil est de 355 000 DTS (ce qui équivaut actuellement à environ 371 000 euros ou 604 700 dollars). Il en est ainsi pour refléter de façon réciproque le seuil du Canada au niveau sous-central.

Les seuils indiqués dans l'AECG sont reproduits dans le tableau ci-dessous. Pour trouver le seuil pertinent, sélectionnez l'organisme adjudicateur et le type de marché (biens, services ou ouvrages). (Remarque : les valeurs indiquées en euros et en dollars canadiens sont ajustées tous les deux ans.)

Il importe de mentionner que le seuil précisé n'est habituellement pas une question d'intérêt pour les soumissionnaires étant donné que l'avis devrait être consulté uniquement lorsque la valeur du marché dépasse le seuil. Ce peut devenir une question d'intérêt si la valeur du marché dépasse la valeur seuil et n'est pas publiée dans TED. Le cas échéant, il sera possible d'intenter un recours juridique.

Pour une liste complète des seuils applicables aux marchés publics, consultez le texte consolidé de l'AECG.

Organisme adjudicateur	Marchés visant des biens	Marchés visant des services	Marchés visant des ouvrages
Les institutions de l'UE et les autorités adjudicatrices de l'autorité publique centrale des États membres de l'UE.	130 000 DTS (135 000 € ou 221 400 $)	130 000 DTS (135 000 € ou 221 400 $)	5 000 000 DTS (5 225 000 € ou 8 500 000 $)
Les entités sous-centrales (entités régionale et locale et organismes assujettis aux droits publics, dont les hôpitaux, les écoles, les universités et les services sociaux).	200 000 DTS (209 000 € ou 340 600 $)	200 000 DTS (209 000 € ou 340 600 $)	5 000 000 DTS (5 225 000 € ou 8 500 000 $)

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 3 : DÉFIS ET ATTENTES DES SOUMISSIONNAIRES

Aperçu

Lorsqu'ils présentent une soumission en vue d'obtenir un marché public, les soumissionnaires doivent s'attendre à rencontrer des défis et des obstacles. Le présent chapitre décrit brièvement les domaines où il est possible de rencontrer des difficultés liées, par exemple, aux procédures d'attestation, de sélection et de présentation et à l'établissement de partenariats.

Étude de marché

Il ne faut pas sous-estimer l'importance de réaliser une bonne étude de marché. La recherche devrait idéalement être entreprise avant de préparer une soumission ou de demander une participation. La recherche devrait permettre d'étudier le marché pour un bien ou un service donné, de mesurer la compétitivité dans le marché, de cerner où des gains concurrentiels peuvent être réalisés et de connaître les facteurs économiques, politiques ou environnementaux liés au secteur.

Comprendre le processus de passation de marchés

Il est important d'éviter les erreurs de procédure. Les soumissionnaires doivent se procurer des copies de tous les documents relatifs à la demande de soumissions auprès de l'autorité adjudicatrice et bien en suivre toutes les étapes. Les processus de demande de soumissions varient d'un pays à l'autre et d'un organisme gouvernemental à l'autre. Il est recommandé aux soumissionnaires d'embaucher des spécialistes locaux de la préparation de soumissions.

Langues

Les avis de marché dans TED sont habituellement publiés dans plusieurs langues, mais la plupart sont publiés en français et dans la langue nationale de l'autorité adjudicatrice. En revanche, les documents relatifs à la demande de soumissions sont souvent rédigés dans la langue nationale seulement. Les demandes de soumission exigent fréquemment que les soumissions soient présentées dans la langue nationale de l'autorité adjudicatrice. Des traducteurs professionnels sont disponibles au Canada et dans l'ensemble de l'UE.

Partenariat

Certaines entreprises canadiennes nouent des partenariats avec des entreprises locales pour présenter des soumissions. Il faut faire des recherches pour trouver un partenaire adéquat. Certaines autorités adjudicatrices conseilleront les soumissionnaires sur d'éventuels partenaires. Les entreprises qui souhaitent établir un partenariat peuvent consulter TED pour connaître les marchés attribués antérieurement à des PME locales.

Enterprise Europe Network est un site Web (en anglais seulement) de la Commission européenne conçu pour aider les PME à se prévaloir des occasions d'affaires. Cette ressource peut également aider les soumissionnaires à trouver des partenaires éventuels.

Attestations

L'obtention des attestations exigées peut présenter des difficultés pour les PME canadiennes, tout particulièrement parce que les systèmes d'attestation varient d'un pays à un autre. Pour en savoir plus, consultez la section sur les attestations.

Sélection

Certaines procédures de passation de marchés prévoient que les soumissionnaires doivent se soumettre à un processus de présélection; seules les entreprises qui répondent à certains critères de sélection peuvent présenter une soumission. Les critères sont habituellement rigoureusement définis et portent sur des aspects financiers, techniques et relatifs au rendement. Une omission même mineure à ce stade peut entraîner le rejet de la soumission. Les soumissionnaires doivent généralement se procurer les documents relatifs à la présélection auprès de l'autorité adjudicatrice.

Aller à « Critères de sélection » pour en apprendre davantage.

Attribution

L'attribution d'un marché s'effectue conformément aux critères d'attribution précisés dans les documents de demande de soumissions. Ces critères, ainsi que leur importance relative, devraient fournir des renseignements pour toutes les soumissions. Si les critères sont fondés à 50 % sur des facteurs environnementaux, les soumissionnaires devraient consacrer un pourcentage équivalent de leur proposition à ces facteurs.

Aller à « Critères d'attribution » pour en savoir plus.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 4 : GUIDE D'UTILISATION DE TED

Aperçu

Tous les avis de marché applicables de l'UE sont publiés sur TED, une plateforme centralisée en ligne, qui est la version en ligne du **Supplément au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE)**.

Le présent chapitre propose un guide pratique sur l'utilisation de TED et comprend les sections suivantes :

1. **Ouvrir un compte TED**
2. **Naviguer dans TED**
3. **Configurer une alerte automatique par courriel dans TED**
4. **Examiner l'avis de marché**
5. **Utiliser eCertis pour les attestations**

Introduction à TED

TED est mis à jour quotidiennement du mardi au samedi, et environ 1 700 nouveaux avis sont publiés chaque jour.

Approvisionnement en ligne

Les marchés publics de l'UE seront bientôt entièrement accomplis sur support électronique.

La Commission européenne a produit un calendrier de transition à la passation de marchés en ligne (en anglais seulement).

Que trouve-t-on sur TED?

- ✓ Les avis de marché des 28 États membres, du Liechtenstein, de la Norvège et de l'Islande dont les valeurs sont supérieures au seuil indiqué dans les directives de l'UE.
- ✓ Les avis de marché des institutions comme la Commission européenne, le Parlement européen, le Conseil de l'Union européenne et le Service européen pour l'action extérieure.
- ✓ Les avis de marché financés par la Banque centrale européenne, la Banque européenne d'investissement et la Banque européenne pour la reconstruction et le développement.
- ✓ Les avis de marché de pays qui ne sont pas dans l'UE mais qui engagent des fonds de l'UE.
- ✓ Les renseignements préalables sur les marchés à venir.
- ✓ Les avis d'attribution de marchés.

Que **ne trouve-t-on pas** dans TED?

- ✓ Les marchés dont la valeur est inférieure aux seuils précisés dans les directives de l'UE.
- ✓ Les marchés dans les pays non membres de l'UE financés à l'aide de fonds de l'UE et gérés au niveau local.

Un résumé de l'avis de marché est donné en français; toutefois, le texte intégral de l'avis de marché et les documents de demande de soumissions sont souvent disponibles uniquement dans la langue originale. Il appartient à l'autorité adjudicatrice de déterminer la quantité de renseignements qu'elle désire fournir en français ou en anglais et si elle acceptera les soumissions présentées dans ces langues.

Pour consulter un guide détaillé des fonctions de TED, veuillez vous reporter aux pages d'aide de TED (en anglais seulement).

Vocabulaire commun pour les marchés publics (CPV)

Le Vocabulaire commun pour les marchés publics (CPV) utilisé dans TED est un système de classification pour les biens et services visés par des demandes de soumissions.

Qu'est-ce que le Vocabulaire commun pour les marchés publics?

Le Vocabulaire commun pour les marchés publics (CPV) est un code qui permet aux organismes gouvernementaux de trouver rapidement un produit ou service.

Par exemple, « Les travaux de raccord électrique » portent le code CPV 45311200.

En utilisant le code CPV, les soumissionnaires peuvent s'inscrire aux avis par courriel et recevoir une alerte lorsqu'un organisme gouvernemental de l'UE demande ce code CPV.

Pour en apprendre davantage sur l'utilisation du CPV, allez à « Configurer une alerte automatique »

Le CPV attribue un code unique à chaque bien, service ou marché, ce qui permet de repérer facilement le contenu d'un marché, quelle que soit la langue.

Les deux premiers des neuf chiffres décrivent la catégorie générale, et les autres chiffres ajoutent des précisions. Par exemple, le code 03000000-1 renvoie aux « produits agricoles, de ferme, de pêche, de la foresterie et connexes » et le code 03212212-9 aux « pois chiches ».

Pour de plus amples renseignements sur le CPV, notamment la liste complète des codes, consultez la page du SIMAP traitant du CPV ou la page de la Commission européenne traitant du CPV (en anglais seulement).

Nomenclature commune des unités territoriales statistiques (NUTS)

La Nomenclature commune des unités territoriales statistiques (NUTS) est une série de codes attribués à diverses unités territoriales de l'UE utilisés dans TED. Les premières lettres du code indiquent le pays, et les nombres suivants, la région précise.

Par exemple, le code **AT** correspond à l'Autriche, le code **AT11** au Burgenland et le code **AT112** au Nordburgenland.

Pour une liste complète des codes, consultez la page du SIMAP traitant de la NUTS.

Ouvrir un compte TED

Toute personne peut utiliser TED, mais seuls les utilisateurs inscrits peuvent accéder aux archives, enregistrer les réglages (comme la langue de préférence) et recevoir des alertes par courriel ou des flux RSS les avisant des nouveaux avis de marché.

Consultez un guide détaillé des autres fonctions de TED aux pages d'aide de TED (en anglais seulement).

1. **Allez à l'adresse suivante : simap.ted.europa.eu. Ce site est la principale source en ligne pour les marchés publics de l'UE. Le nom SIMAP est un acronyme pour Information System for Public Procurements (« système d'information pour les marchés publics »).**

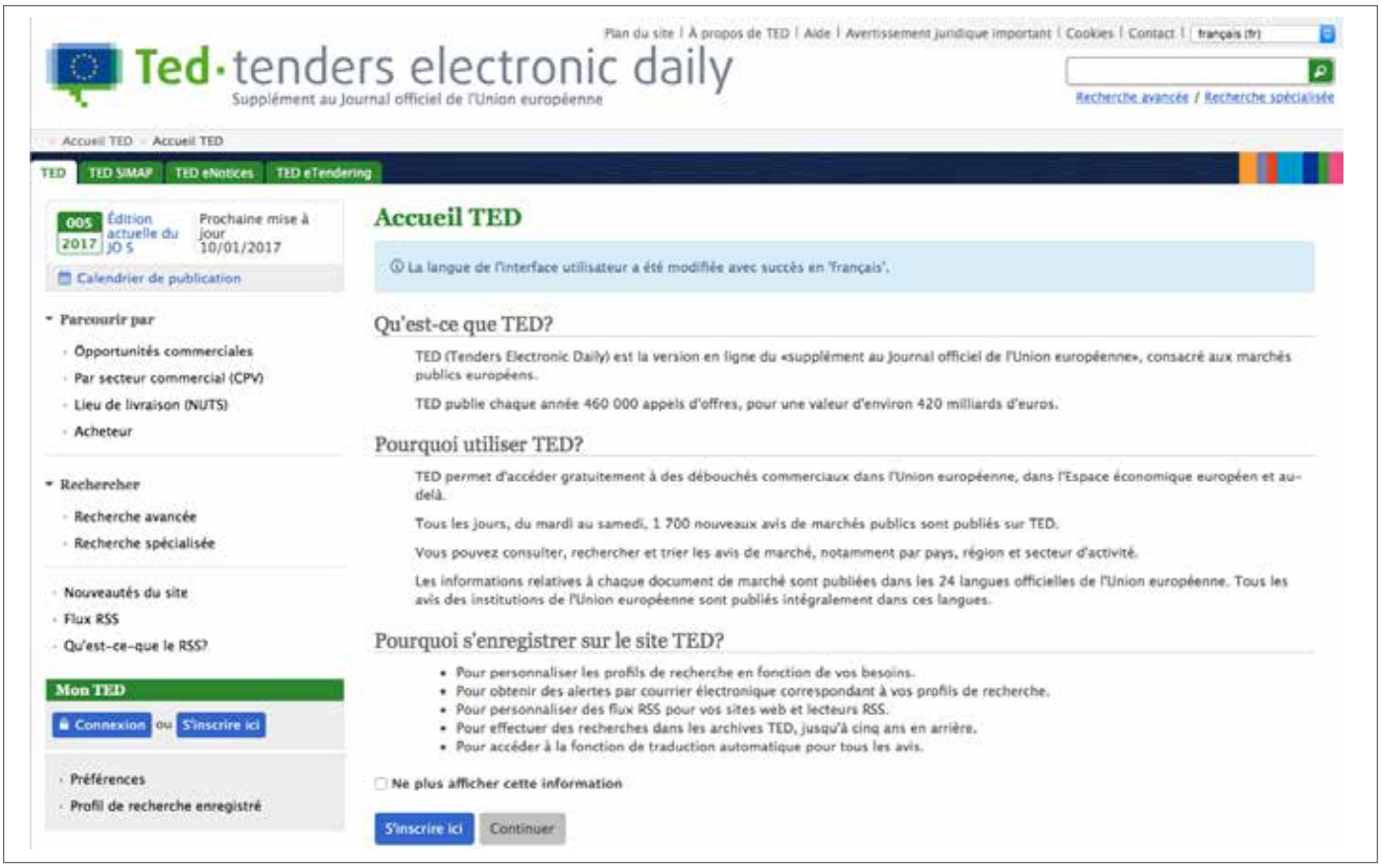

Figure 2. Page d'accueil de Tenders Electronic Daily (TED) (Source : © Union européenne, http://ted.europa.eu, 1998-2016)

2. **Pour s'inscrire à TED, cliquez sur l'icône « TED » puis cliquez avec le bouton gauche de la souris sur « connexion » dans la partie gauche de la page. Cette action ouvre le site Web du Service d'authentification de la Commission européenne (ECAS). Sur ce site, cliquez sur l'image du globe terrestre avec la mention « Externe ». Il s'agit de la marche à suivre pour les utilisateurs qui ne travaillent pas pour une institution de l'UE.**

3. **Entrez votre adresse électronique comme nom d'utilisateur et un mot de passe. Aucun autre détail n'est requis. Un courriel sera expédié à l'adresse donnée. Cliquez sur le lien fourni pour revenir à TED et confirmez votre compte en entrant de nouveau votre adresse électronique.**

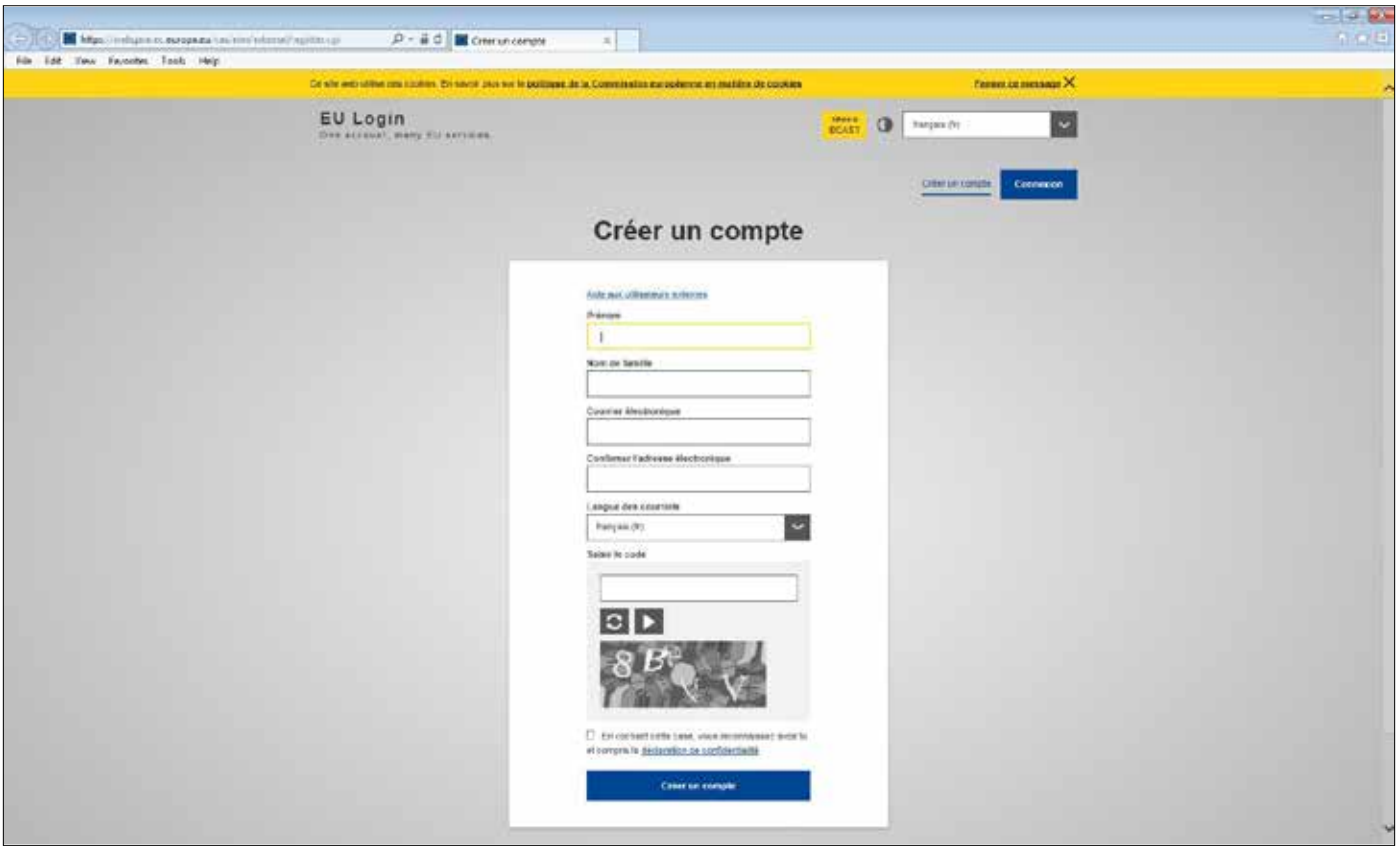

Figure 3. Page d'accueil de l'ECAS où les soumissionnaires peuvent s'inscrire pour utiliser TED Cliquez sur le symbole du globe terrestre « Externe ». (Source: © Union européenne, http://ted.europa.eu, 1998-2016)

Naviguer dans TED

Avec TED, il est très facile de déterminer rapidement s'il existe un marché public pour un bien ou un service en particulier. Tous les utilisateurs peuvent naviguer dans les avis publiés par pays, par secteur et par type d'avis.

1. **Les utilisateurs qui ne souhaitent pas s'inscrire à TED peuvent cliquer sur « Continuer » et aller à la page qui affiche les avis par pays, puis sélectionner le pays qui les intéresse.**
2. **Sous « Opportunités commerciales », dans la colonne à droite, les utilisateurs peuvent sélectionner parmi les différents types d'avis disponibles. Les avis de marché représentent la catégorie de marché public la plus fréquente.**
3. **Les listes des avis appartenant à cette catégorie sont présentées et accompagnées d'une description, d'un numéro de document, du pays, de la date de publication et de la date limite. Les utilisateurs n'ont qu'à cliquer sur le numéro de document de l'avis qui les intéresse.**

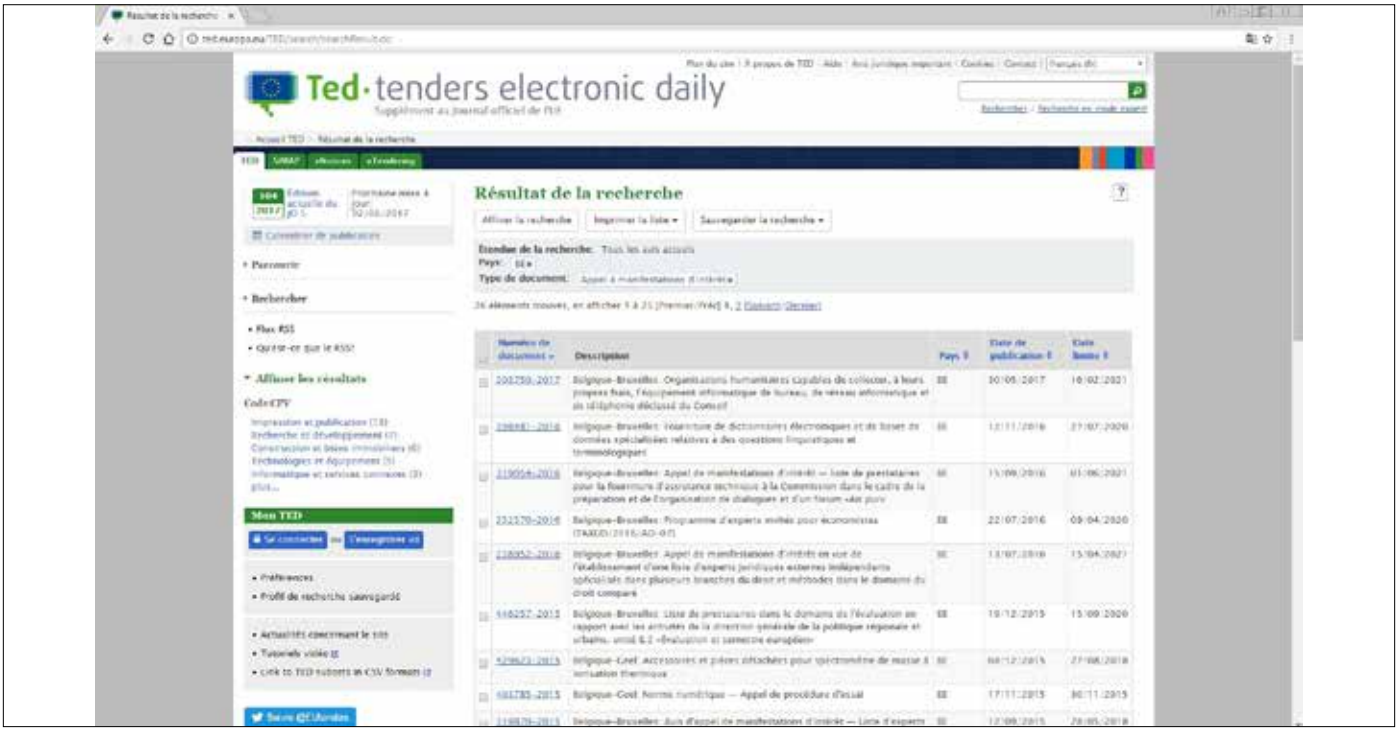

Figure 4. Liste des avis de marché pour la Belgique montrant (de gauche à droite) le numéro du document, la description, le pays, la date de publication et la date limite. Cliquez sur le « numéro de document » pour afficher l'avis de marché. (Source: © Union européenne, http://ted.europa.eu, 1998-2016))

4. **Les utilisateurs sont alors acheminés vers l'avis de marché. Dans le haut de la page, un onglet indique la langue des documents — français ou anglais, ainsi que la langue nationale de l'autorité adjudicatrice. À l'occasion, les demandes de soumissions sont rédigées dans la langue d'origine seulement, mais les vedettes-matières devraient figurer en français.**

   Dans le coin supérieur gauche, sous les onglets, une ligne indique la date de publication, si la demande de soumissions vise des biens ou des services, et le type de procédure utilisé pour le marché (p. ex. procédure ouverte, procédure restreinte).
5. **Dans cette section du résumé, sous la section II 1.7, il devrait être indiqué si l'avis de marché est assujetti à l'AMP de l'OMC ou non, ce qui signifie que les entreprises des pays signataires de cet accord (l'AMP de l'OMC) peuvent présenter des soumissions pour obtenir ce marché.**
6. **Cliquer sur « Résumé » pour consulter une version plus complète de la demande de soumissions. Des détails sur l'autorité adjudicatrice, ainsi que ses coordonnées, figureront dans la partie supérieure du résumé. Tout juste dessous sont données des précisions sur la manière de présenter des soumissions**

Si l'adresse de l'entité adjudicatrice n'est pas disponible, veuillez vous reporter aux entités adjudicatrices de l'UE aux annexes des directives de 2004.

Configurer une alerte automatique par courriel dans TED en utilisant un code CPV

L'alerte par courriel permet aux soumissionnaires de recevoir des alertes sur une base quotidienne, hebdomadaire, bimensuelle et mensuelle indiquant les occasions d'affaires au sein de l'UE. Il n'est toutefois pas recommandé de recevoir des alertes mensuelles parce que certains délais peuvent être de 15 jours seulement. Les alertes par courriel sont l'un des outils les plus simples et les plus utiles pour recevoir des avis concernant les marchés publics de l'UE.

1. **Connectez-vous à EU Login pour recevoir des alertes (voir « Ouvrir un compte TED »).**
2. **Une fois que le compte a été configuré, revenez à la page d'accueil de TED puis cliquez sur « Par secteur commercial (CPV) » dans la partie de gauche, sous les onglets indiquant « SIMAP », « eNotices », « TED » et « eTendering ».**
3. **Sélectionnez maintenant, dans la liste des catégories, celles que vous souhaitez suivre. Vous serez amené à une liste des résultats présentant l'ensemble des avis de marché et des avis d'attribution de marchés et autres types de documents, dans la catégorie sélectionnée.**
4. **Dans la partie gauche de l'écran, sous « Résultat de la recherche », il y a plusieurs cases. Utilisez-les pour affiner votre recherche selon le « type de document », « pays » et « code CPV ». À droite dans le haut de l'écran, sélectionnez la case appelée « Enregistrer la recherche ». Pour enregistrer la recherche, placez le curseur sur « Enregistrer la recherche », sélectionnez « Enregistrer la recherche dans les profils de recherche » et attribuez un nom lorsque le système le demande.**
5. **Pour rendre la recherche encore plus précise, vous pouvez aussi préciser le « type de document », le « pays » (qui indique s'il est couvert par l'AMP) ou le « code CPV ».**
6. **Sous la case « Code CPV », l'utilisateur peut affiner ses recherches en précisant le produit ou le service qui l'intéresse.**
   Par exemple, pour Construction et biens immobiliers, Travaux de construction, Travaux d'équipement du bâtiment, Travaux d'isolation et Travaux d'isolation acoustique, les résultats affichés correspondront au code CPV 45323000, qui est pour « Travaux d'isolation acoustique ».
7. **Une fois que vous avez trouvé les produits ou services, enregistrez la recherche en cliquant sur « Profil de recherche enregistré » dans la partie gauche sous la boîte**
   « Mon TED ». La recherche apparaîtra. Sous « Flux RSS personnalisés », l'utilisateur peut choisir les alertes quotidiennes, hebdomadaires, bimensuelles (aux deux semaines) ou mensuelles ou un flux RSS. Les résultats seront expédiés par courriel à l'adresse correspondant au compte EU Login.

Examiner l'avis de marché

Le présent chapitre expliquera comment comprendre l'information contenue dans les avis de marché de TED à l'aide d'un exemple fictif. Il ne faut pas oublier qu'il est toujours préférable de se procurer tous les documents relatifs à la demande de soumissions auprès de l'autorité adjudicatrice.

Demander les documents relatifs à la demande de soumissions

N'oubliez pas que, même s'il est important de comprendre l'avis de marché, il est préférable de se procurer tous les documents relatifs à la demande de soumissions directement auprès de l'autorité adjudicatrice.

Pour obtenir des renseignements supplémentaires, faites défiler le résumé pour examiner l'information suivante :

À la **première ligne du résumé**, dans la partie gauche de l'écran où figure la date de publication, vous pouvez voir le type de marché (biens ou services) et de procédure.

La **section I** fournit de l'information sur l'organisme gouvernemental, ce qui comprend ses coordonnées.

La **section II** décrit l'objet du marché, sa durée et la description de celui-ci et indique le CPV et si le marché est divisé en lots, s'il est couvert par l'AMP ou s'il peut être renouvelé.

La **section III** fournit des spécifications techniques, économiques et financières (mais peut-être pas toutes). Elle renferme les conditions s'appliquant, comme l'inscription dans un registre du commerce et la capacité de répondre aux critères économiques, financières ou techniques.

La **section IV** indique la procédure utilisée (ouverte, fermée, négociée ou autre), ainsi que les critères d'attribution.

La **section V** renferme de l'information sur l'attribution du marché, autrement, elle reste vide.

La **section VI** contient des renseignements supplémentaires, s'il y a lieu.

Exemple d'avis de marché

Figure 5. Coordonnées de l'autorité adjudicatrice (fictives)

La date de publication 12 mars 2013 est indiquée dans le coin supérieur gauche (prenez note du format d'écriture de date européen : JJ/MM/AA). En dessous, vous pouvez voir les coordonnées de l'organisme gouvernemental situé dans la ville fictive de Blandton, au Royaume-Uni, y compris le numéro de téléphone et l'adresse électronique. On indique également que d'autres renseignements et documents peuvent être sollicités auprès de cet organisme gouvernemental.

12/03/2013 S51 - - Services - Avis de marché - Procédure négociée

Royaume-Uni – Blandton : Services de nettoyage de bâtiments
2013/S 051-084936
Avis de marché – services d'utilité publics

Directive 2004/17/EC

Section I : Entité adjudicatrice
I.1) Nom, adresse et point(s) de contact

Blandton public limited
47 William Tell Street, PO Box 5
À l'attention de M. Erwin Higglesbottom
BL07 4FL
ROYAUME-UNI
Téléphone : +44 7171 431 4475
Courriel : e.higglesbottom@blandpeople.co.uk
Télécopieur : +44 9251 540 6674
Adresse auprès de laquelle des informations complémentaires peuvent être obtenues : Auprès du(des) point(s) de contact susmentionné(s)
Adresse auprès de laquelle le cahier des charges et les documents complémentaires (y compris les documents relatifs à un système d'acquisition dynamique) peuvent être obtenus : Auprès du(des) point(s) de contact susmentionné(s)
Adresse à laquelle les offres ou demandes de participation doivent être envoyées : Auprès du(des) point(s) de contact susmentionné(s)
I.2) Activité principale
Activités liées au port

I.3) **Attribution de marché pour le compte d'autres pouvoirs adjudicateurs**

Figure 5. Coordonnées de l'autorité adjudicatrice (fictives)

Figure 6. Courte description, code CPV, AMP et lots

Cette figure présente une courte description du marché. Code CPV (Vocabulaire commun pour les marchés publics) : 90919200, Services de nettoyage de bâtiments. L'avis indique également que le marché est couvert par l'AMP de l'OMC, ce qui signifie que les entreprises des pays signataires de cet accord peuvent présenter une soumission en vue d'obtenir le marché. Le marché n'est pas réparti en lots ou en plus petits marchés.

II.1.5) Courte description du marché ou de l'achat (des achats) :

La ville de Blandton désire conclure un marché avec un fournisseur afin d'obtenir des services de nettoyage et d'entretien axés sur les résultats pour ses immeubles.
Option pour les salles de bain :
Pendant la durée du marché, l'entrepreneur peut être invité à gérer le nettoyage des salles de bain.

II.1.6) Classification CPV (Vocabulaire commun pour les marchés publics)

90919200

II.1.7) Renseignement sur l'Accord sur les marchés publics (AMP)

Ce marché est couvert par l'Accord sur les marchés publics (AMP) : Oui

II.1.8) Renseignements sur les lots

Ce marché est divisé en lots : Non

Figure 6. Courte description, code CPV, AMP et lots

Figure 7 : Détails techniques

Cette figure présente certaines des exigences techniques. Par exemple, les soumissionnaires doivent fournir « [u]n certificat ISO 9001 valide ou un certificat ou une preuve de mesures semblables dans le domaine du contrôle de la qualité ».

Plus loin, on décrit les déclarations demandées au sujet de l'absentéisme et de la formation du personnel. L'avis de marché exige ensuite « une preuve d'assurance » et une « preuve d'assurance contre les accidents au travail (au besoin) ». Les soumissionnaires peuvent consulter eCertis (voir « Utiliser eCertis ») pour en savoir plus.

III.2.3) **Capacité technique**
Renseignements et précisions nécessaires pour déterminer si les exigences ont été satisfaites : * Une liste comptant jusqu'à 5 projets équivalents axés sur les résultats mis en œuvre au cours des quatre dernières années, qui indique les chiffres, les dates et les destinataires, et s'il s'agit d'un organisme du secteur public ou privé. L'information devrait indiquer ce qui suit :
- Si des services ont été fournis à des instances publiques, la preuve devrait être présentée sous forme d'attestation émise ou signée par l'autorité compétente.
- Dans le cas de services fournis à des particuliers du secteur privé, la preuve devrait prendre la forme d'attestations de la part de ces personnes, ou à défaut de la produire, une déclaration du fournisseur de services.
L'information suivante doit être fournie pour chaque référence (au plus une page par référence) :
- Référence
- Contact + fonction + coordonnées
- Courte description du marché
- « Volume » annuel
- Type de marché

* L'entrepreneur doit fournir une explication générale de la structure de l'entreprise. Celle-ci doit couvrir non seulement les activités relatives au nettoyage, mais également l'ensemble des services offerts. Cela permettra à l'autorité publique de déterminer s'il est possible d'élargir le marché pour couvrir d'autres services.
* Un certificat ISO 9001 valide ou un certificat ou une attestation de mesures semblables dans le domaine du contrôle de la qualité. Cette attestation devrait être délivrée au nom du soumissionnaire et être pertinente par rapport aux services visés par le marché (c.-à-d. nettoyage, entretien et nettoyage de vitres). Si le soumissionnaire entend sous-traiter une partie des travaux, il doit aussi fournir une attestation ISO 9001 (ou l'équivalent) pour ses sous-traitants.
* Une description détaillée du système de mesure de la qualité, y compris de la méthode utilisée pour surveiller les services et établir des rapports.
* Un certificat ISO 14001 / EMAS valide ou l'équivalent indiquant la politique environnementale, le programme environnemental ou le plan d'action de l'entreprise au cours de la dernière année, ainsi qu'une déclaration du coordonnateur environnemental ou de la personne responsable de la coordination et de la mise en œuvre des mesures environnementales de l'entreprise.
* Un certificat CCS (ou un certificat équivalent pour les soumissionnaires étrangers) comme preuve que l'entreprise satisfait aux exigences minimums en ce qui a trait à la sécurité, à la santé et à l'environnement.
* Une interprétation de la direction de l'entreprise de sa responsabilité sociale d'entreprise par rapport à ce marché et au contenu demandé dans d'autres sections.
* Une déclaration chiffrée sur l'absentéisme et le roulement du personnel, présentée à l'aide de la formule suivante.
Le taux de congés de maladie indique quelle proportion de la capacité de travail au cours d'une période donnée a été perdue en raison de l'absentéisme.
Taux d'absentéisme (2015) = nombre de jours civils d'absence au cours d'une année/nombre d'employés x nombre de jours civils dans une année x 100 %.
Les chiffres seront comparés aux moyennes de l'industrie.
* Une preuve d'assurance pour la responsabilité civile professionnelle (au besoin : couvre la responsabilité des sous-traitants).
* Une preuve d'assurance contre les accidents au travail (au besoin : y compris une preuve d'assurance des sous-traitants).
* Un exemplaire du rapport annuel présenté au service public de l'emploi ou un document équivalent pour les quatre dernières années.
Les statistiques relatives aux accidents (fréquence et gravité) au cours de la dernière année (2015). Les chiffres seront comparés aux moyennes du secteur.
Fréquence (2015) = Nombre d'accidents x 1 million / heures totales d'exposition au risque.
Gravité (2015) = Nombre de jours (civils) d'invalidité x 1 000 / nombre total d'heures d'exposition au risque.

Figure 7. Détails techniques

Figure 8 : Procédure, critères d'attribution, dates limites et langue

Dans cet exemple, l'utilisateur peut savoir qu'une procédure négociée est utilisée, mais qu'aucun candidat n'a été présélectionné. La pondération relative des critères d'attribution est de 50 % pour le plan de projet, de 30 % pour le prix et de 20 % pour la responsabilité sociale d'entreprise (RSE). Ces renseignements orientent la préparation de la soumission. Dans cet exemple, les soumissionnaires devraient consacrer beaucoup de travail au plan de projet.

Section IV : Procédure
IV.1) **Type de procédure**

IV.1.1) **Type de procédure**

Négociée
Certains candidats ont déjà été sélectionnés (le cas échéant, dans certains types de procédures négociées) : Non

IV.2) **Critère d'attribution**

IV.2.1) **Critère d'attribution**

L'offre la plus économiquement avantageuse par rapport aux critères indiqués ci-dessous :
1. Plan. Pondération 50
2. Prix. Pondération 30
3. RSE. Pondération 20

IV.2.2) **Renseignements sur l'enchère électronique**

Une enchère électronique sera utilisée : Non

IV.3) **Renseignements d'ordre administratif**

IV.3.1) **Numéro de référence attribué au dossier par le pouvoir adjudicateur :**

2013-006

IV.3.2) **Publication(s) antérieure(s) concernant le même marché**

Non

IV.3.3) **Conditions d'obtention du cahier des charges et de documents complémentaires ou du document descriptif (sauf pour un SAD)**

Documents payables : Oui
Prix : 0 EUR
Conditions de paiement : les documents de la demande de soumissions seront uniquement accessibles aux candidats sélectionnés.

IV.3.4) **Date limite de réception des offres ou des demandes de participation**
8.4.2013 - 11:00

IV.3.5) **Langue(s) pouvant être utilisée(s) dans l'offre ou la demande de participation**

Anglais.

IV.3.6) **Période minimale au cours de laquelle la soumission doit être maintenue :**

En jours : 120 jours (à compter de la date indiquée sur le reçu de l'offre).

Figure 8. Procédure, critères d'attribution, dates limites et langue

Utiliser eCertis pour les attestations

eCertis est un outil en ligne pour en apprendre davantage sur les attestations et la présentation des soumissions. Cet outil fournit des précisions supplémentaires sur chaque type de certificat (p. ex. preuve d'absence de casier judiciaire, preuve que l'entrepreneur ne s'est pas prévalu de la protection des lois sur la faillite), sur l'autorité émettrice, sur la façon d'obtenir les attestations demandées et sur les attestations équivalentes dans d'autres pays.

Les documents peuvent être cherchés par pays, par type ou par nom.

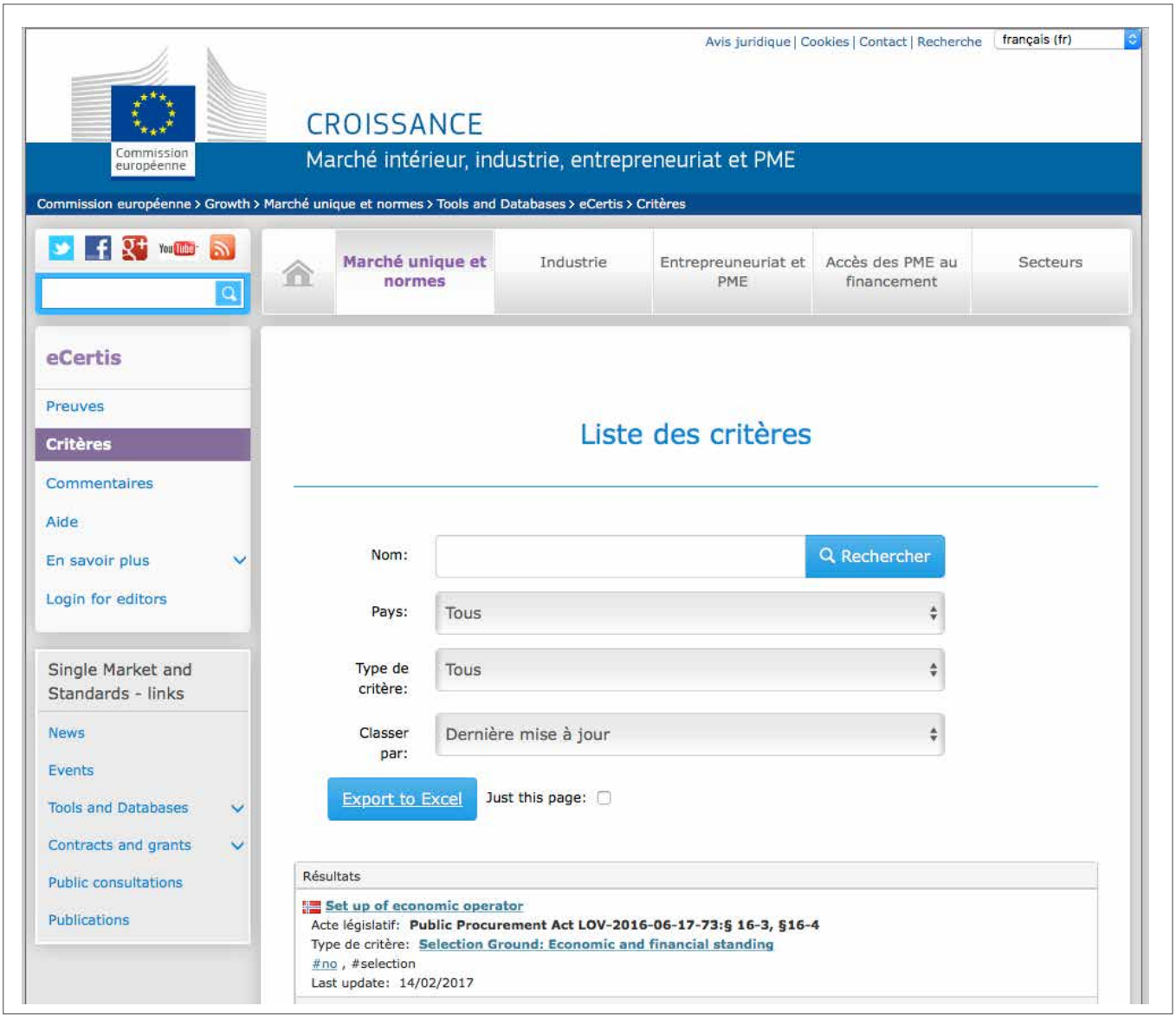

Figure 9. La page de recherche par critères où les soumissionnaires peuvent chercher les documents par pays, par type ou utiliser la barre de recherche. (Source : © Union européenne, https://ec.europa.eu/growth/tools-databases/ecertis//web/criteria, 1998-2016)

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 5 : PRÉPARER UNE SOUMISSION

Aperçu

Le présent chapitre décrit la façon de préparer une soumission.

Une soumission est souvent effectuée selon un système de présentation dans deux ou trois enveloppes, qui exige la présentation séparée des volets techniques et financiers et des attestations. Il est ainsi possible d'évaluer chacun des aspects de manière indépendante. Le défaut de séparer correctement les différents volets peut entraîner le rejet de la soumission.

Comme les aspects techniques et financiers varient considérablement selon le secteur, le marché et l'entreprise, le présent chapitre met l'accent sur le système d'attestation. Il importe toutefois de garder à l'esprit que les aspects techniques et financiers de la soumission sont habituellement ce qui distingue un soumissionnaire d'un autre. Pour obtenir de l'aide sur la façon de présenter une soumission technique ou financière, il est recommandé de s'adresser à une entreprise spécialisée locale.

Il convient de mentionner que la soumission qui est présentée devient juridiquement contraignante. Lorsqu'une soumission est acceptée, l'entreprise soumissionnaire qui décide de se retirer sera passible de poursuites judiciaires.

Soumission technique

La soumission technique devrait fournir les spécifications et les détails concernant, entre autres, la quantité et la qualité des travaux. Ces renseignements sont propres à chaque secteur, et il s'agit souvent de l'aspect le plus long et le plus laborieux à préparer pour présenter une soumission en vue d'obtenir un marché public.

Les critères d'attribution, décrits dans les documents de demande de soumissions ou dans l'avis de marché, renseigneront les soumissionnaires sur l'importance relative des différents aspects. Les soumissionnaires devraient tenir compte de ces critères pour maximiser leurs chances.

Soumission financière

La soumission financière comprend le coût global, auquel l'autorité adjudicatrice accordera probablement une grande importance.

Attestations

Cette section énumère toutes les attestations requises. Il peut s'agir, par exemple, d'une preuve d'absence de casier judiciaire, d'une preuve que le soumissionnaire ne s'est jamais prévalu des protections de la loi sur les faillites, d'une preuve d'identité ou d'une preuve de conformité fiscale. Il peut également s'agir de certificats d'assurance de qualité ou attestant le respect des normes environnementales et du travail.

Un nouveau système, le Document unique de marché européen (DUME), en anglais seulement, simplifie certains aspects du processus (voir la section suivante).

Les soumissionnaires peuvent utiliser eCertis pour en apprendre davantage sur les documents requis. Il convient cependant de mentionner que les systèmes nationaux ou régionaux n'imposent pas tous les mêmes exigences en matière d'attestations.

Attestations

Les soumissionnaires peuvent être appelés à fournir des certificats avec leur soumission pour démontrer, par exemple, qu'ils n'ont pas fait faillite ou qu'ils n'ont pas de casier judiciaire, et qu'ils respectent les normes environnementales et du travail.

L'avis de marché dans TED indiquera quelles attestations peuvent être requises. eCertis fournira aussi des renseignements supplémentaires.

Document unique de marché européen (DUME)

Avant l'entrée en vigueur du DUME, chaque soumissionnaire devait fournir l'ensemble des attestations exigées par la loi nationale avant de présenter une soumission. Le Document unique de marché européen (en anglais seulement) change cette exigence en permettant à l'entreprise de produire elle-même ses documents comme preuve préliminaire dans le cadre d'un processus de demande de soumissions en vue de conclure un marché public. Seul le soumissionnaire retenu doit fournir l'ensemble des documents d'attestation.

Ce nouveau système vise à réduire la quantité de documents, qui peuvent varier selon l'État membre. Le DUME permet de produire un document unique reconnu dans tous les États membres.

À moins d'indications contraires précisées par l'autorité adjudicatrice, le DUME se substitue temporairement à toutes les exigences d'attestation.

Certification pour les Canadiens

Les organismes gouvernementaux de l'UE sont encouragés à utiliser les normes internationales, dans la mesure du possible, pour la gestion du contrôle de la qualité et de l'environnement.

Toutefois, on peut demander aux soumissionnaires de fournir des attestations nationales ou régionales équivalentes.

En pareil cas, le soumissionnaire peut soumettre une attestation canadienne équivalente et présenter la preuve de son équivalence. Si l'attestation n'est pas acceptée, le soumissionnaire doit obtenir l'attestation locale requise.

Mise en œuvre par les États membres

L'échéance pour transposer les exigences relatives au DUME dans les lois nationales était fixée au 18 avril 2016. Cependant, comme plusieurs pays n'ont pas encore mis en œuvre les nouvelles règles, il est possible que les soumissionnaires ne puissent pas utiliser le DUME dans certains pays. Sur le plan technique, ces pays contreviennent aux lois de l'UE.

Depuis mai 2016, la Belgique, le Danemark, la France, l'Italie, Chypre, la Hongrie, la Slovénie, la Slovaquie et le Royaume-Uni ont mis en œuvre le DUME. Les institutions européennes, toutefois, n'ont pas encore vérifié si le DUME avait été mis en œuvre correctement, ce qui signifie qu'il est possible que certains des pays mentionnés utilisent incorrectement le DUME.

Renseignements pratiques

L'autorité adjudicatrice remplit le DUME en saisissant les renseignements importants liés au marché avant d'afficher l'avis de marché dans TED. Si l'avis n'est pas accompagné d'un DUME, il est possible d'en demander une copie à l'autorité adjudicatrice avec l'ensemble des documents relatifs à la demande de soumissions.

Un formulaire standard non rempli de DUME est disponible à l'Annexe au règlement applicable de l'Union européenne.

eCertis

eCertis est un service de la Commission européenne qui fournit des renseignements supplémentaires sur les certificats que les soumissionnaires doivent le plus couramment inclure dans leur soumission. Il s'agit du dépôt en ligne des attestations aux fins des marchés publics de l'UE. Une recherche peut être effectuée par pays ou par type de document pour obtenir de plus amples renseignements au sujet d'un document donné. Le système ne renferme toutefois pas tous les documents, car certains doivent être fournis par un juge ou un notaire. Les renseignements fournis ne sont pas juridiquement contraignants.

Certification : Certification d'assurance de la qualité et de respect des normes environnementales

D'autres types de certifications sont couramment demandées concernant l'assurance de la qualité et le respect des normes environnementales et des normes du travail. Ces exigences demeurent des obstacles non tarifaires importants au commerce, ce qui signifie qu'elles empêchent souvent les échanges même lorsqu'il n'y a aucun droit ou taxe à payer. Comme les pays évaluent différemment les normes de sécurité, de qualité, environnementales et autres, un même produit peut satisfaire aux normes dans un pays, mais pas dans un autre. Des progrès ont été réalisés en vue d'éliminer ces incohérences, mais ces exigences peuvent encore entraver le commerce.

Lois de l'UE, AECG et AMP

L'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'OMC encourage les pays à utiliser les normes internationales, dans la mesure du possible, pour favoriser l'harmonie du commerce. Toutefois, les autorités peuvent quand même appliquer des normes régionales et nationales lorsqu'il n'existe pas de normes internationales. L'AECG encourage la convergence, mais ne précise pas de normes centrales. Les règles existent dans les directives de l'UE, et non dans l'AMP, ce qui signifie

qu'une entité adjudicatrice peut imposer les normes d'assurance de la qualité de son pays (faisant en sorte qu'il puisse être difficile pour les fournisseurs canadiens de se conformer).

Le soumissionnaire qui est incapable d'obtenir le certificat requis dans un pays de l'UE peut fournir la preuve que l'attestation canadienne qu'il détient est un équivalent. Il pourrait démontrer que l'attestation canadienne est fondée sur des paramètres, des vérifications et des questions similaires. Si le soumissionnaire peut prouver l'équivalence et qu'il est impossible d'obtenir l'attestation demandée par l'UE, en théorie, l'entité adjudicatrice est tenue d'accepter le substitut. Une attestation équivalente d'un autre État membre de l'UE devrait également être acceptée.

Pour une certification relative aux normes de gestion environnementale, les entités adjudicatrices de l'UE doivent se reporter à l'Eco-Management and Audit Scheme (EMAS, « système de management environnemental et d'audit », site en anglais seulement) de l'UE ou à d'autres normes de gestion établies par l'UE ou les organismes internationaux. Pour de plus amples renseignements, consultez l'article 62 de la Directive 2014 sur la passation des marchés publics. Cherchez « Normes d'assurance de la qualité » dans le document et prenez connaissance du deuxième des quatre résultats présentés.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 6 : CRITÈRES DE SÉLECTION ET D'ATTRIBUTION

Critères de sélection

Les critères de sélection déterminent quels soumissionnaires peuvent participer à la procédure de demande de soumissions. Les entités adjudicatrices peuvent exclure certains participants pour restreindre le processus de sélection aux candidats les plus qualifiés. L'organisme public qui veut construire une route peut, par exemple, exclure les soumissionnaires sans expérience de la construction routière. L'entité adjudicatrice doit préciser les exigences de sélection dans l'avis de marché ou lorsque les candidats éventuels manifestent leur intention de soumissionner; l'entité doit indiquer les niveaux de compétence minimums et la manière dont les entreprises peuvent démontrer qu'elles possèdent ces compétences.

Les critères de sélection peuvent uniquement avoir trait :

- ✓ à l'aptitude à exercer l'activité professionnelle;
- ✓ à la capacité économique et financière;
- ✓ aux capacités technique et professionnelle.

En ce qui concerne l'aptitude à exercer l'activité professionnelle, l'entité adjudicatrice peut exiger que les soumissionnaires s'inscrivent à un registre professionnel ou à un registre du commerce. La plupart des États membres de l'UE ont un registre des entreprises. La liste complète des registres figure à l'annexe XI de la Directive 2014 sur la passation des marchés publics.

Les critères d'ordre économique et financier visent à confirmer que le soumissionnaire a les capacités financières et économiques nécessaires pour mener à bien les tâches prévues au marché. L'entité adjudicatrice peut exiger, par exemple, que le revenu annuel du soumissionnaire soit jusqu'à deux fois la valeur du marché. Une exception s'applique lorsque l'entité adjudicatrice peut démontrer que des risques spéciaux associés au marché justifient d'exiger des chiffres d'affaires supérieurs. L'entité adjudicatrice peut exiger que le soumissionnaire présente ses états financiers des trois dernières années. En règle générale, on peut exiger que les soumissionnaires présentent d'autres renseignements comme des états financiers et une preuve d'assurance de protection contre les risques professionnels appropriée. Dans le cas des marchés qui sont divisés en lots, ces règles s'appliquent à chaque lot de façon individuelle. Si l'entité adjudicatrice attribue des groupes de lots, elle peut définir des exigences pour chacun des groupes.

En ce qui concerne les capacités techniques et professionnelles, l'entité adjudicatrice peut exiger que les soumissionnaires démontrent qu'ils ont les ressources humaines et techniques ainsi que l'expérience nécessaires. Par exemple, l'entité adjudicatrice peut demander des références professionnelles ou autres preuves de compétence, d'efficience, d'expérience et de fiabilité.

La liste des documents pouvant être exigés est très longue. Elle peut comprendre : des listes des marchés achevés et des attestations confirmant que les travaux ont été effectués de manière satisfaisante; des descriptions des installations techniques utilisées aux fins du contrôle de la qualité; des descriptions des installations de recherche; des énoncés des qualifications professionnelles et des outils disponibles; des photographies du produit. Veuillez vous reporter à l'annexe XII de la Directive 2014 sur la passation des marchés publics pour consulter les « MOYENS DE PREUVE DU RESPECT DES CRITÈRES DE SÉLECTION », dont la partie I traite de la capacité économique et financière, et la partie II, des capacités techniques.

Motifs d'exclusion

L'entité adjudicatrice est non seulement autorisée, elle est tenue d'exclure les entreprises dans certains cas — plus précisément, si elle a la preuve (p. ex. DUME, casiers judiciaires, eCertis) que le soumissionnaire a été reconnu coupable de :

- ✓ participation à une organisation criminelle;
- ✓ corruption;
- ✓ fraude au sens de l'article 1er de la Convention relative à la protection des intérêts financiers des Communautés européennes;
- ✓ infractions terroristes ou infractions liées à des activités terroristes, ou incitation à commettre une infraction, complicité ou tentative d'infraction;
- ✓ blanchiment de capitaux ou financement du terrorisme;
- ✓ travail des enfants et autres formes de traite des êtres humains.

Pour plus de précisions, consultez l'article 57 de la Directive 2014 sur la passation des marchés publics en recherchant « motifs d'exclusion ».

L'entité adjudicatrice est également tenue d'exclure les soumissionnaires qui violent les lois fiscales ou de sécurité sociale du pays dans lequel le marché doit être exécuté.

Selon le pays, l'entité adjudicatrice peut avoir droit ou être tenue d'exclure les entreprises du processus si :

- ✓ il peut être démontré par les voies appropriées que le soumissionnaire a violé les lois relatives au travail, à la sécurité sociale et environnementale nationales ou de l'UE, ou des lois comparables telles que définies par les Conventions de l'Organisation internationale du Travail, la Convention de Bâle, la Convention de Stockholm ou la Convention de Vienne;
- ✓ l'entreprise est en faillite ou insolvable;
- ✓ l'entité adjudicatrice a des raisons de croire que le soumissionnaire a conclu des accords avec des concurrents pour fausser la concurrence;
- ✓ l'entreprise est en situation de conflit d'intérêts qui ne peut être réglé d'autres façons;
- ✓ la participation antérieure de l'entreprise à des procédures d'attribution de marchés publics a faussé la concurrence et il n'existe aucune autre façon moins intrusive de régler la situation;
- ✓ le rendement insatisfaisant de l'entreprise a entraîné la résiliation du marché, des sanctions ou des actions en dommages-intérêts;
- ✓ l'entreprise fournit de l'information trompeuse pour démontrer qu'elle ne devrait pas être exclue;
- ✓ l'entreprise a indûment tenté d'influencer le processus décisionnel, a tenté d'obtenir de l'information qui lui aurait conféré un avantage indu ou a fourni des renseignements trompeurs susceptibles d'avoir exercé une influence sur la décision d'exclusion, de sélection ou d'attribution du marché.

Contre-preuve

Un soumissionnaire peut contester les décisions d'exclusion en produisant la preuve pertinente à l'entité adjudicatrice. Il peut s'agir d'une preuve qu'une indemnité a été versée pour toute infraction antérieure, que le soumissionnaire a collaboré avec les autorités pour clarifier les faits relatifs à toute transgression ou que des mesures ont été prises pour s'assurer que la situation ne se reproduise pas. L'entité évaluera la preuve par rapport à la gravité de l'infraction et préparera un énoncé de sa décision.

Délais

Chaque État membre de l'UE peut préciser de quelle façon il mettra en œuvre la Directive de l'UE, ce qui comprend la durée de la période d'exclusion d'une entreprise donnée. La période maximale d'exclusion d'un soumissionnaire reconnu coupable d'un crime, d'une fraude ou de terrorisme est de cinq ans à compter de la date de la condamnation. La période maximale pour les autres soumissionnaires exclus est de trois ans à compter de la date de l'infraction.

Critères d'attribution

L'entité adjudicatrice utilise des critères d'attribution pour déterminer la soumission gagnante. Les autorités adjudicatrices doivent établir des critères d'attribution et décrire de quelle manière la soumission gagnante sera sélectionnée avant de recevoir les soumissions. Le prix le plus bas était autrefois le principal critère, mais les autorités adjudicatrices tiennent maintenant compte d'autres facteurs importants comme la qualité, l'efficience et le coût du cycle de vie.

Critères d'attribution

Les critères d'attribution désignent les règles, établies au préalable, qui seront appliquées pour sélectionner le soumissionnaire gagnant. Les critères peuvent porter sur le prix, le plan de projet et la preuve de l'expérience pertinente. L'avis de marché ou les documents relatifs à la demande de soumissions précisent la pondération pour chaque critère : par exemple, 45 % pour le prix, 45 % pour la qualité et 10 % pour la RSE.

Les entités adjudicatrices sélectionnent maintenant selon le principe de l'offre économiquement la plus avantageuse (OEPA). Dans la pratique, cela signifie qu'elles peuvent attribuer la plus importante pondération au prix et sélectionner le soumissionnaire le moins-disant. L'avis de marché ou les documents relatifs à la demande de soumissions doivent préciser les critères OEPA et la pondération appliquée.

En règle générale, l'effectif, l'équipement et la capacité d'exécuter le marché relèvent des critères de sélection et non des critères d'attribution. En outre, il ressort de la jurisprudence récente, que l'expérience générale devrait être utilisée seulement comme critère de sélection. Autrement dit, les années d'expérience ne peuvent pas constituer un critère d'attribution entre les soumissionnaires qualifiés.

Offre économiquement la plus avantageuse (OEPA)

Le principe de l'offre économiquement la plus avantageuse (OEPA) signifie que l'entité adjudicatrice peut tenir compte de divers aspects de la soumission, comme le coût, la qualité des travaux et les mesures techniques et environnementales proposées. Suivant l'OEPA, les critères d'attribution ne permettent toutefois pas à l'entité adjudicatrice de jouir d'une marge discrétionnaire sans restriction.

L'OEPA peut s'appliquer à des projets, fournitures ou services, et être rattachée au cycle de vie complet du marché. Elle peut préciser les processus de production, de prestation ou d'échange des biens, des ouvrages ou des services ou encore les procédures de recyclage au terme du cycle de vie du projet. L'avis de marché publié dans TED devrait indiquer si le processus utilise les critères de l'OEPA.

Chaque critère utilisé pour déterminer l'OEPA doit être pondéré et publié le plus tôt possible dans les documents afférents au marché. Lorsqu'il est impossible de décrire la pondération en pourcentage, les critères doivent être indiqués en ordre décroissant d'importance. Il est aussi possible de fixer un prix et de demander que les soumissions portent uniquement sur la qualité. Une fois que les critères ont été publiés, ils ne peuvent plus être modifiés.

Des sous-critères sont souvent utilisés lorsque les critères principaux sont très généraux. Par exemple :
45 % pour le prix, 55 % pour la qualité, en tenant compte des sous-critères suivants :

- ✓ la qualité;
- ✓ le prix ou le coût en utilisant une stratégie de type coût-efficacité;
- ✓ la valeur technique;
- ✓ les caractéristiques esthétiques et fonctionnelles;
- ✓ l'accessibilité;
- ✓ les caractéristiques sociales;
- ✓ les caractéristiques environnementales;
- ✓ les caractéristiques innovatrices;
- ✓ le service après-vente et l'aide technique;
- ✓ les conditions de livraison comme la date, la méthode et la période.

Prix le plus bas et coût du cycle de vie

L'entité adjudicatrice peut décider que le prix est le critère le plus important, voire le seul critère; cette façon de faire est utilisée seulement pour les marchés les plus simples. Le prix peut tenir compte du coût total ou même du coût total du cycle de vie en tenant compte des coûts tels que :

- ✓ les coûts liés à l'acquisition des biens ou des services;
- ✓ les coûts liés à l'utilisation, comme la consommation d'énergie et d'autres ressources exécutées dans l'exécution du marché;
- ✓ les coûts d'entretien;
- ✓ les coûts liés à la fin de vie, comme les coûts rattachés à la collecte et au recyclage (p. ex. coûts rattachés à l'élimination des déchets chimiques);

✓ les coûts environnementaux liés à l'utilisation du bien, de l'ouvrage ou du service (pour autant que ces coûts aient une valeur monétaire), lesquels peuvent comprendre les émissions de gaz à effet de serre et d'autres polluants.

Lorsqu'elle souhaite tenir compte du coût du cycle de vie, l'entité adjudicatrice doit indiquer de quelle façon le coût sera calculé et le type de données que les soumissionnaires devront fournir. L'entité adjudicatrice doit se fonder sur des critères objectifs et non discriminatoires pour calculer les coûts environnementaux rattachés au cycle de vie. Le critère ne peut pas favoriser « indûment » un fournisseur au détriment d'un autre.

Offres anormalement basses

Lorsque le coût indiqué dans la soumission est anormalement bas, l'entité adjudicatrice peut exiger que le soumissionnaire explique le prix soumis et rejeter la soumission si la réponse est insatisfaisante.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 7 : PROCÉDURES DE PASSATION DE MARCHÉS

Aperçu

Les autorités publiques peuvent utiliser différentes procédures de passation de marchés pour sélectionner les fournisseurs, mais elles doivent respecter les règles s'appliquant à chaque type de procédure.

Procédure ouverte

Cette procédure, qui est la plus courante, permet à toute entreprise de présenter une soumission. Elle est souvent utilisée pour les marchés à plus faible valeur. L'autorité publique se contentera de publier ses exigences précises et d'inviter les entreprises intéressées à présenter une soumission. Le délai minimum de 52 jours à compter de la date de publication peut être abaissé à 36 jours si l'annonce est faite à l'avance.

Procédures de passation de marchés

Les procédures relatives aux marchés publics peuvent varier de l'évaluation de toutes les soumissions à un contrôle des soumissionnaires en vue de négocier avec un soumissionnaire précis.

Les soumissionnaires disposent généralement de 35 à 50 jours pour présenter une soumission, mais dans le cadre des procédures ouvertes et restreintes accélérées, ce délai est de 15 jours.

Procédure restreinte

Dans cette procédure à deux étapes, l'organisme gouvernemental sélectionne les soumissionnaires. À la première étape, l'entité adjudicatrice fixe les critères techniques, économiques et financiers minimums auxquels les fournisseurs doivent satisfaire et fournit aux soumissionnaires un délai minimum de 37 jours pour répondre. À la deuxième étape, l'autorité adjudicatrice dresse une liste restreinte d'au moins cinq entreprises retenues (à moins qu'un moins grand nombre ne se soit qualifié) et les invite à présenter une soumission dans une période de 40 jours (36 jours, si l'annonce a été faite à l'avance).

La procédure restreinte est habituellement utilisée pour nommer des experts-conseils ou des entrepreneurs pour des projets ou des contrats-cadres. La procédure restreinte et la procédure négociée (décrite ci-après) sont les procédures qui exigent le plus de temps.

Procédures accélérées

Dans certains cas urgents, l'organisme gouvernemental peut accélérer la procédure ouverte ou restreinte. Le délai d'une procédure ouverte accélérée peut être aussi court que 15 jours. Dans le cadre d'une procédure restreinte accélérée, le délai pour répondre peut être de 15 jours et le délai pour présenter une soumission de 10 jours.

L'autorité adjudicatrice doit justifier le recours à une procédure accélérée. À défaut de le faire, le processus pourrait être contesté.

Procédure négociée

Dans le cadre de cette procédure, l'organisme gouvernemental invite trois entreprises ou plus à négocier le contrat. La procédure du dialogue compétitif a maintenant largement remplacé cette procédure autrefois populaire, qui demeure néanmoins la procédure standard pour les marchés dans les secteurs de l'eau, de l'électricité, du transport et des services postaux. Dans des circonstances exceptionnelles, la procédure négociée peut également être utilisée pour d'autres marchés publics. Les réponses doivent parvenir dans un délai de 37 jours à compter de la date de publication ou, dans les cas urgents, dans un délai de 15 jours. Dans certaines conditions — par exemple lorsqu'une seule entreprise peut exécuter le travail —, l'organisme gouvernemental n'est pas tenu de publier un avis de marché.

Dialogue compétitif

Dans le cadre d'une procédure de dialogue compétitif, seule une description générale des travaux à accomplir est fournie; les spécifications du marché ne sont pas déterminées à l'avance. L'autorité adjudicatrice engage un dialogue avec des entreprises afin de définir les spécifications appropriées et le meilleur soumissionnaire. Ce type de procédure est normalement utilisé pour les projets complexes, comme la construction d'infrastructures. Les candidats intéressés présentent des soumissions en fonction des aspects techniques, juridiques et financiers dégagés au cours du dialogue. Ce processus est souvent utilisé pour la passation de marchés avec des partenaires du secteur privé dans le cadre d'initiatives de financement privé (IFP) ou de partenariats public-privé (PPP).

Les entreprises disposent d'au moins 37 jours pour répondre à l'avis de marché, et l'organisme gouvernemental procède ensuite à une présélection d'au moins trois participants aux fins d'un dialogue pouvant s'échelonner sur plusieurs étapes. Le dialogue compétitif ne peut pas être utilisé dans les secteurs de l'eau, de l'électricité, du transport et des services postaux.

Enchère électronique

L'enchère électronique peut être utilisée pour attribuer un marché, ou faire partie d'une autre procédure de demande de soumissions. L'organisme gouvernemental présélectionne les soumissionnaires et décrit le fonctionnement de l'enchère en précisant le nombre de rondes, ainsi que les délais et le mode de classement des candidats. L'avis de marché doit aussi préciser les conditions, notamment les limites relatives aux valeurs soumises et les soumissions minimales. Après chaque ronde, les soumissionnaires doivent être informés de leur classement, mais l'identité des autres soumissionnaires demeure secrète.

Les enchères électroniques peuvent uniquement être utilisées lorsque les détails, comme les spécifications techniques, ont été établis et publiés. Seuls les facteurs clairement déterminables, comme le prix ou les indicateurs de qualité (p. ex. pourcentage de titane contenu dans un support métallique), peuvent être mis aux enchères. Tout facteur autre que le prix doit pouvoir être quantifié et exprimé sous forme de cote ou de pourcentage.

La formule utilisée pour évaluer les critères doit être communiquée à l'ensemble des candidats. Lorsque l'enchère électronique comporte plus que le prix, par exemple, la pondération de chaque critère doit être indiquée.

Avant d'amorcer l'enchère électronique, l'entité adjudicatrice doit s'assurer que chaque candidat répond aux critères de sélection (voir les critères de sélection).

Partenariats d'innovation

Les partenariats d'innovation ont été introduits dans les nouvelles directives, et il ne faut pas les confondre les partenariats européens d'innovation (PEI) (site en anglais seulement). Dans le cadre d'un partenariat d'innovation, l'entité adjudicatrice utilise un processus concurrentiel et exige que le soumissionnaire gagnant élabore une solution novatrice (en d'autres mots, pas une solution de pratique courante). Pour favoriser l'innovation, l'organisme gouvernemental et le soumissionnaire retenu établissent un partenariat à long terme.

Les partenariats d'innovation visent à faciliter l'élaboration et l'achat subséquent de solutions qui exigent des travaux de recherche et de l'innovation. Les exigences actuelles font en sorte qu'il est difficile pour une entité publique de sélectionner un soumissionnaire qui propose une solution novatrice sans contrevenir aux principes du traitement équitable et de la transparence, qui exigeraient que les autres soumissionnaires aient la possibilité de proposer leurs propres innovations.

Partenariats d'innovation

Le partenariat d'innovation est une nouvelle procédure de passation de marchés permettant aux entreprises de proposer des solutions novatrices. Au lieu de décrire la solution, l'avis de marché définit seulement les exigences minimales.

Les candidats sont présélectionnés en fonction de leur expertise, de leur expérience et du coût. Les étapes suivantes réduisent le nombre de candidats jusqu'à ce qu'il n'en reste plus qu'un.

Règles

On peut recourir au partenariat d'innovation seulement lorsque des biens, services ou ouvrages novateurs sont requis et doivent être élaborés et achetés. Cette procédure est soumise à plusieurs des mêmes règles que les autres procédures, à savoir :

- ✓ l'entité adjudicatrice doit fournir aux soumissionnaires les renseignements nécessaires pour proposer la solution appropriée;
- ✓ l'entité adjudicatrice doit expliquer pourquoi un produit ou service novateur est requis;
- ✓ l'entité adjudicatrice doit déterminer les niveaux de rendement et indiquer les limites de coût.

Procédure

L'entité adjudicatrice lance la procédure en diffusant un avis de marché qui décrit la portée du projet et fournit aux candidats au moins 30 jours pour répondre. Elle évalue ensuite la capacité des candidats aux fins de la recherche et du développement ainsi que de la mise en œuvre de la solution appropriée. Les critères de sélection doivent établir une distinction entre la capacité et l'expérience afin d'éviter la discrimination à l'endroit des nouvelles entreprises. Un marché est attribué à un ou plusieurs soumissionnaires selon le principe de l'offre économiquement la plus avantageuse (OEPA).

Structure

La structure du partenariat prévoit des étapes successives pour l'élaboration et la mise en œuvre de la solution et fixe des cibles intermédiaires et un calendrier des paiements. Les documents d'approvisionnement peuvent établir d'autres paramètres pour le partenariat et, au terme de chacune des étapes, par exemple, l'entité contractuelle peut être libre de mettre fin au partenariat.

Propriété intellectuelle

Dans le cas des projets innovateurs, la question de la propriété intellectuelle devient très importante. Les documents relatifs à la demande de soumissions doivent traiter des droits de propriété intellectuelle.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 8 : SEUILS

Les seuils dans les directives de l'UE

Les marchés publics sont généralement assujettis aux directives de l'UE et doivent être publiés dans TED, si la valeur totale du marché dépasse les seuils décrits à la figure 11. Les lois nationales réglementent les marchés d'une valeur inférieure à ces seuils (même si ces lois doivent être harmonisées aux principes énoncés dans les traités conclus par l'UE).

Seuils en date de janvier 2016

Entité adjudicatrice	Type de marché		Valeur
Autorités publiques centrales	Marchés publics visant des ouvrages, marchés publics visant des ouvrages subventionnés		5 225 000 €
	Tous les services sociaux et autres services spécifiques énumérés à l'annexe XIV		750 000 €
	Tous les services subventionnés		209 000 €
	Tous les autres marchés de services et tous les concours		135 000 €
	Tous les marchés de fournitures attribués par des autorités d'un domaine autre que celui de la défense		135 000 €
	Les marchés de fournitures ayant trait à la défense	Visant des produits énumérés à l'annexe III	135 000 €
		Visant d'autres produits	209 000 €
Pouvoirs adjudicateurs sous-centraux	Marchés publics visant des ouvrages, marchés publics visant des ouvrages subventionnés		5 225 000 €
	Tous les services sociaux et autres services spécifiques énumérés à l'annexe XIV		750 000 €
	Tous les autres marchés de services, tous les concours, tous les marchés de services subventionnés, tous les marchés de fournitures		209 000 €
Entités œuvrant dans les secteurs de l'eau, de l'énergie, du transport ou des services postaux	Marchés visant des ouvrages		5 225 000 €
	Tous les services sociaux et autres services spécifiques énumérés à l'annexe XVII		1 000 000 €
	Tous les autres marchés de services, tous les concours, tous les marchés de fournitures		418 000 €
Tous les autres entrepreneurs publics	Contrats de concession		5 225 000 €

Figure 11. Tableau des seuils

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 9 : RECOURS

Aperçu des recours

En vertu de la Directive 2007 sur les recours (Directive 07/66), les soumissionnaires ont le droit de demander réparation si un marché a été attribué de manière inéquitable. La Directive établit une norme juridique minimale s'appliquant à chacun des États membres. Les entreprises canadiennes admissibles ont les mêmes droits juridiques que les entreprises (nationales) européennes.

Il importe de mentionner que le délai pour contester l'attribution d'un marché est habituellement de 30 jours.

Recours juridique

Les soumissionnaires peuvent contester une procédure de passation de marchés inéquitable en intentant des recours contre l'autorité adjudicatrice. Ce recours doit généralement être déposé dans un délai de 30 jours suivant l'attribution du marché.

Même si la Directive de l'UE décrit les normes juridiques minimales, les procédures judiciaires se dérouleront dans l'État membre où le marché a été émis. Dans environ la moitié des États membres de l'UE, un organisme de réglementation est saisi des contestations, et les autres pays font appel aux tribunaux. Le soumissionnaire qui veut contester l'attribution d'un marché devrait envisager l'embauche d'un expert-conseil juridique.

Les plaignants doivent épuiser toutes les autres procédures juridiques nationales avant de saisir la Commission européenne de l'affaire. Il existe deux façons générales de demander réparation en justice : les recours précontractuels et les recours postcontractuels.

Délais

Il est très important de respecter les délais pour les contestations. En règle générale, la contestation doit être présentée dans les 30 jours suivant la « date de la connaissance des faits », c'est-à-dire le moment où le requérant a pris connaissance ou aurait dû prendre connaissance de l'infraction. Les tribunaux ont le pouvoir discrétionnaire de prolonger cette période jusqu'à trois mois. Des déclarations d'absence d'effet sont assorties de délais spéciaux.

Recours précontractuels

Les soumissionnaires non retenus qui intentent des recours pendant le processus de demande de soumissions ou avant l'attribution du marché peuvent demander que le tribunal :

- ✓ annule toute décision contraire à la loi prise jusqu'ici;
- ✓ modifie les éléments de la demande de soumissions qui sont contraires à la loi, comme des spécifications ou des critères d'attribution discriminatoires;
- ✓ accorde des dommages-intérêts pour les pertes subies en raison de l'infraction.

Il est important de mentionner que, lorsque les allégations sont soulevées avant la signature d'un marché, l'autorité adjudicatrice et le soumissionnaire retenu ne peuvent pas conclure un marché en toute légalité. Par conséquent, le requérant n'est pas tenu de demander une ordonnance provisoire séparée pour bloquer l'attribution du marché. Cette ordonnance reste en vigueur pendant le déroulement des procédures ou jusqu'à ce qu'une autre solution soit mise en application. L'entité adjudicatrice peut toutefois faire appel devant les tribunaux pour demander la suspension de l'ordonnance. Veuillez prendre note que les fournisseurs canadiens ont un accès garanti aux recours précontractuels pour les marchés de l'UE seulement pendant les 10 premières années de l'AECG, à moins que nos provinces et territoires n'offrent les mêmes recours dans leurs régimes d'examen.

Recours postcontractuels

Une fois que le marché a été amorcé, il existe deux façons de présenter un recours : dommages-intérêts et déclaration d'absence d'effet.

- ✓ Dommages-intérêts : les requérants peuvent réclamer le coût de préparation et de présentation de leur soumission. Un tribunal peut également accorder une proportion des pertes de bénéfices, tout particulièrement si l'offre du soumissionnaire non retenu était incontestablement solide. Bien que des tribunaux aient accordé des dommages-intérêts, la plupart des contestations postcontractuelles font l'objet de règlements négociés.
- ✓ Déclaration d'absence d'effet : cette déclaration émise par les tribunaux annule un marché conclu en rendant inexécutables tous les droits et toutes les obligations futures prévues dans ce marché, et en imposant des amendes à l'entité adjudicatrice. La déclaration d'absence d'effet peut découler de trois situations (voir la directive pertinente) :
    - une passation illégale de marché;
    - une infraction grave du délai de suspension (voir ci-dessous);
    - une infraction au système d'acquisition dynamique (normalement, lorsque le système n'est pas utilisé pour attribuer un marché excédant le seuil).

N'oubliez pas que les déclarations d'absence d'effet prévoient des délais spéciaux : les procédures doivent être intentées dans les six mois suivant le début du marché à moins que l'attribution du marché ait été rendue publique dans le JOUE. Dans les cas où l'entité adjudicatrice avise les soumissionnaires de l'attribution du marché, et leur résume les raisons du choix d'une autre soumission, le délai diffère : il est de 30 jours à compter de la date de publication de l'attribution du marché, ou de 6 mois à compter de la date de sa signature.

Étude de cas
Ambulances en Allemagne

En 2006, les fournisseurs de services ambulanciers basés à l'extérieur de l'Allemagne se sont plaints à la Commission européenne que plusieurs États fédéraux allemands (Saxe-Anhalt, Rhénanie-du-Nord-Westphalie, Saxe et Basse-Saxe) n'avaient pas publié d'avis de marché au niveau de l'UE pour ce qui est de services ambulanciers évalués à des centaines de millions d'euros. Les fournisseurs ont également invoqué le manque de transparence dans l'adjudication des marchés.

(Cette contestation devant l'UE faisait suite à des procédures juridiques nationales déboutées en Allemagne.)

La Cour européenne de justice a entendu l'affaire et conclu que, comme les directives relatives à la passation de marchés s'appliquaient aux services ambulanciers, l'Allemagne avait contrevenu aux lois de l'UE et devait mettre un terme à cette pratique.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

Procédure judiciaire de la Commission européenne

La Commission européenne participe de plus en plus directement aux procédures relativement à des allégations d'irrégularité. Le Traité sur le fonctionnement de l'Union européenne (TFUE) autorise la Commission à entamer des procédures judiciaires contre des États membres qui omettent de se conformer aux règles de l'UE. Il s'agit cependant d'un processus long et laborieux.

La Commission européenne peut suspendre le financement de l'UE à l'égard de projets faisant l'objet d'une procédure judiciaire de la Commission.

Hiérarchie des procédures relatives aux plaintes

Pour obtenir réparation, l'entreprise doit épuiser tous les recours à l'échelle locale, régionale et nationale avant de saisir la Cour européenne de justice de l'affaire. Le diagramme ci-dessous décrit les étapes qui doivent être suivies.

1. **Porter plainte auprès de l'entité adjudicatrice au sujet de ses procédures internes.**
2. **Chercher à obtenir l'annulation du marché en ayant recours aux procédures administratives et juridiques locales. Il est recommandé, mais pas obligatoire, de faire appel à des services juridiques professionnels. La CE n'acceptera de se pencher sur le cas qu'après que tous ces recours ont été épuisés. Voir les étapes décrites ci-dessous.**

Étapes de la procédure	Délais d'exécution	Degré de confidentialité
1. Rédaction de la plainte et dépôt devant la CE	3 semaines	100 %
2. Évaluation de la plainte par la CE	De 4 à 12 semaines	100 %
3. Lettre préparatoire envoyée aux autorités nationales par la CE	10 semaines pour les États membres + 10 semaines pour la CE	• Pas d'avis public : la CE n'informe que les autorités nationales (la communication est établie avec les services pertinents, les entités locales, etc.) • Fait qu'il y ait eu plainte : révélé aux autorités nationales • Identité du plaignant et dossier de la plainte : 100 %
4. Avis officiel envoyé aux autorités nationales	De 8 à 12 semaines pour les États membres + De 4 à 8 semaines pour la CE	• Pas d'avis public : la CE n'informe que les autorités nationales • Fait qu'il y ait eu plainte : révélé aux autorités nationales • Identité du plaignant et dossier de la plainte : 100 %
5. Avis motivé envoyé aux autorités nationales	De 8 à 12 semaines pour les États membres + De 4 à 8 semaines pour la CE	• Décision de la CE annoncée par communiqué de presse • Fait qu'il y ait eu plainte : révélé aux autorités nationales • Identité du plaignant et dossier de la plainte : 100 %
6. Saisie par le tribunal	De 1 à 2 ans	• Saisie de la CE annoncée par communiqué de presse

Figure 12. Aperçu des procédures relatives aux plaintes

CHAPITRE 10 : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : L'UNION EUROPÉENNE

Aperçu

L'Union européenne (UE) est une union politique et économique de 28 pays représentant une population d'environ 508 millions de personnes et générant un PIB de près de 14 billions d'euros [5].

L'UE représente le plus important marché commun du monde, jouit d'une libéralisation des déplacements entre ses divers pays et a sa propre devise, l'euro (€), qui a été adoptée par 19 pays.

Après la Seconde Guerre mondiale, de nombreux pays européens cherchaient à assurer une stabilité politique en renforçant les liens économiques. Ces pays ont formé la Communauté économique européenne (CEE) en 1958. La CCE s'est progressivement étendue au-delà de la politique économique et est devenue l'Union européenne en 1993.

Par rapport au Canada, bon nombre des États membres de l'UE consacrent des proportions plus élevées de leur PIB aux dépenses publiques. En France, par exemple, ce chiffre s'élève à plus de 55 %. L'Europe consacre environ 14 % de son PIB aux marchés publics; les règles expliquées dans le présent guide s'appliquent à une valeur approximative de 450 milliards d'euros annuellement pour les marchés. Les autres dépenses sont inférieures aux seuils ou visent des secteurs exclus (comme les dépenses militaires).

L'Union européenne

Sur les 28 États membres de l'UE, 19 ont pour devise l'euro. L'UE a un marché unique et une union douanière, et elle constitue la plus importante économie du monde.

États membres

Le nombre de membres de l'UE s'est accru au cours des 60 dernières années, et les membres actuels sont les suivants : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Croatie, Chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Royaume-Uni, Slovaquie, Slovénie et Suède. La Croatie a été la dernière à se joindre à l'UE, le 1er juillet 2013. L'Albanie, l'Islande, la Macédoine, Monténégro, la Serbie et la Turquie sont en négociation pour éventuellement se joindre à l'UE. L'Islande a récemment suspendu ses négociations (voir la Commission européenne, en anglais seulement).

Pour plus de renseignements, consultez les Informations générales sur l'Union européenne. Pour de l'information sur l'élargissement, consultez Politique européenne de voisinage et négociations d'élargissement de la Commission européenne.

Figure 13: États membres de l'Union européenne

Économie européenne

À elle seule, l'économie de l'UE est la plus importante économie du monde en termes nominaux. Elle réunit 4 des 10 plus importantes économies mondiales : l'Allemagne, la France, le Royaume-Uni et l'Italie. L'UE représente l'un des plus importants marchés, avec plus de 500 millions de consommateurs. L'UE constitue un marché très diversifié et est le plus important importateur et exportateur dans le monde, accaparant environ 16 % du commerce mondial total.

Pour de plus amples renseignements, consultez le site Web de la Commission européenne sur la situation économique de chacun des pays membres.

[5] Source : Fonds monétaire international http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=46&pr.y=16&sy=2014&ey=2014&sort=country&ds=.&br=1&c=998&s=NGDPD%2CPPPGDP&grp=1&a=1 (en anglais seulement)

Marché unique et union douanière

L'UE est un marché unique (aussi appelé « marché interne ») pour les biens et les services. Les règles sont harmonisées entre les États membres et certains droits ont été supprimés afin d'accroître la concurrence et les échanges commerciaux. Le marché unique signifie, en principe, que les entreprises de l'UE (quelque 21 millions de PME[6]), ainsi que les exportateurs vers l'UE, ont accès à un bassin de plus de 500 millions de clients potentiels.

Dans ce marché unique, les États membres de l'UE ont aboli les droits de douane entre eux. L'UE est aussi dotée d'une politique commerciale commune et d'une union douanière, et des droits sont imposés aux importations de l'extérieur de l'UE. Les mêmes règles s'appliquent, peu importe dans quel pays membre les biens sont importés; une fois que les biens sont dédouanés, ils peuvent circuler et être vendus librement au sein du territoire douanier de l'UE (presque partout dans l'UE).

Pour des renseignements supplémentaires sur les douanes, consultez le chapitre 2 du document Exporter vers l'UE : Un guide pour les entreprises canadiennes.

Voyage pour les Canadiens

Les Canadiens peuvent se rendre sans visa pour de courts séjours dans tous les États membres de l'UE et dans les pays de l'espace Schengen. Cela comprend l'UE et l'Islande, la Norvège et la Suisse. N'oubliez jamais votre passeport lorsque vous voyagez.

L'euro

L'euro (€) est la devise officielle de la zone euro, qui comprend actuellement 19 des 28 États membres de l'UE (Allemagne, Autriche, Belgique, Chypre, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Portugal, Slovaquie et Slovénie). L'adhésion à la zone euro est officiellement une exigence pour tous les États membres de l'UE, bien que le Danemark et le Royaume-Uni aient pu décider de ne pas adhérer. La Bulgarie, la Hongrie, la Pologne, la République tchèque, la Roumanie, la Suède et la Croatie sont des pays qui devraient se joindre à la zone euro lorsqu'ils auront réuni les critères de convergence s'appliquant à chacun (voir les Critères de convergence de la Banque centrale européenne). Certains pays, comme la Suède, évitent délibérément de satisfaire à ces critères. Il semble peu probable que d'autres pays se joignent à la zone euro avant 2020. Face aux crises financières amorcées en 2008, plusieurs pays sont réticents à adopter l'euro.

L'euro est une monnaie flottante et est la deuxième devise échangée en importance dans le monde (après le dollar américain). En UE, la couronne danoise et le lev bulgare sont officiellement indexés à l'euro; la couronne a une marge nominale de fluctuation de 2,5 %, mais dans la pratique, elle est plus près de 1 %. Plusieurs autres devises de l'UE, comme le lev bulgare, sont indexées à l'euro à l'extérieur du mécanisme officiel de l'UE, le Mécanisme de change européen II (voir la Commission européenne, en anglais seulement).

Circulation des personnes et Schengen

Les citoyens canadiens peuvent rester jusqu'à 90 jours dans les États membres de l'UE sans visa, mais ils doivent détenir un passeport valide pendant au moins 3 mois de plus que leur séjour. L'espace Schengen, du nom de l'Accord de Schengen, désigne une zone géographique au sein de laquelle 26 nations européennes (excluant l'Irlande et le Royaume-Uni, qui ne font pas partie de l'espace Schengen et qui maintiennent leurs contrôles frontaliers) reconnaissent l'abolissement de leurs frontières avec d'autres nations membres afin de permettre la libre circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux. Il convient de mentionner que la Croatie, la Bulgarie et la Roumanie sont des pays candidats pour se joindre à l'espace Schengen, mais qu'ils n'en font pas encore partie.

L'UE accorde la libre circulation à tous ses citoyens à l'intérieur de ses frontières. Ainsi, le citoyen d'un État membre de l'UE peut déménager dans un autre État membre pour y vivre et y travailler. En vertu de l'Accord de Schengen, les citoyens de pays non membres de l'UE, comme l'Inde, qui ont besoin d'un visa pour entrer dans l'espace Schengen (en anglais seulement), peuvent aussi avoir besoin d'un visa distinct pour entrer dans d'autres pays qui ne se trouvent pas dans l'espace Schengen. Pour des renseignements supplémentaires, consultez le chapitre 8 du document Exporter vers l'UE : Un guide pour les entreprises canadiennes, la page de la Commission européenne sur la politique sur les visas (en anglais seulement) et le Service des délégués commerciaux du Canada.

[6] Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/growth/single-market/goods (en anglais seulement)

Les institutions européennes et le cadre juridique

Trois principales institutions légifèrent au sein de l'UE : le Parlement européen (PE), le Conseil de l'Union européenne (CUE) et la Commission européenne (CE). Les citoyens des États membres élisent directement les 751 députés du Parlement européen. La Commission européenne peut être considérée comme la fonction publique de l'UE. Le Conseil de l'Union européenne représente les gouvernements des États membres. La présidence alterne par rotation entre chacun des États membres tous les six mois.

Il importe de ne pas confondre le Conseil de l'Union européenne et le Conseil européen (réunions trimestrielles des chefs d'État) ou le Conseil de l'Europe (qui n'est pas un organisme de l'UE — voir Les institutions de l'UE pour des explications supplémentaires).

Le Parlement, le Conseil et la Commission créent, au moyen de la « procédure législative ordinaire » (voir la Législation de l'UE), les lois et les politiques qui s'appliquent à la grandeur de l'UE. Cette procédure concerne les trois institutions : le CE propose de nouvelles lois, puis le PE et le CUE négocient et approuvent les lois. Cette procédure est donc aussi appelée la procédure trilogue. Pour des renseignements supplémentaires, consultez la page du Parlement européen sur la procédure législative ordinaire.

Les lois de l'UE sont divisées en législation primaire et secondaire. La législation primaire comprend les traités fondateurs de l'UE, qui ont été modifiés la dernière fois par le Traité de Lisbonne (2009). La législation secondaire est fondée sur les principes énoncés dans la législation primaire et comprend les règlements, les directives et les décisions.

La Cour européenne de justice (CEJ) interprète les lois de l'UE et veille à leur application partout en UE, mais elle ne rend pas de décision quant à l'application des lois nationales. Un résumé de la jurisprudence de la CEJ peut être consulté ici. La CEJ peut contraindre les États membres à enchâsser les directives de l'UE dans leurs lois ou codes nationaux et à mettre en application les règlements de l'UE.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

CHAPITRE 11 : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : LOI DE L'UE SUR LA PASSATION DE MARCHÉS

Aperçu

La législation secondaire de l'UE renvoit aux **directives**, aux **règlements** ou aux **décisions**.

Les **directives** sont des lois qui doivent être transposées dans les lois nationales avant d'entrer en vigueur. Une directive énonce les objectifs ultimes que le système judiciaire d'un État membre doit atteindre dans un délai de deux ans.

Les **règlements** sont immédiatement applicables dans les États membres.

Les **décisions** sont immédiatement exécutoires pour les entités visées (un État membre ou un particulier) et s'appliquent expressément à ces entités.

Pour de plus amples renseignements sur les marchés publics de l'UE dont le présent guide ne traite pas, consultez les pages pertinentes de la Commission européenne (en anglais seulement).

Fonctionnement des directives de l'UE

Dans une période de deux ans suivant l'adoption d'une directive par l'UE, les États membres doivent l'enchâsser dans leurs lois nationales (voir Règlements, directives et autres actes législatifs). Il est important de souligner que les lois nationales de chacun des États membres ont force de loi, et non la directive adoptée par l'UE.

La directive doit être transposée en respectant son intention, c'est-à-dire en poursuivant la fin sous-jacente visée par la directive initiale. Par exemple, le texte national doit permettre d'atteindre l'objectif d'ouvrir les marchés publics à la concurrence transfrontalière au sein de l'UE. Les directives précisent le but ultime des lois nationales, mais ne donnent pas d'indication quant au mécanisme d'exécution.

L'enchâssement des directives dans les lois nationales peut être difficile étant donné que les systèmes juridiques nationaux diffèrent et que les États membres ne font pas toujours la même interprétation des directives. Cela peut entraîner de légères différences entre les États membres de l'UE. Contrairement aux directives, les règlements de l'UE entrent immédiatement en vigueur et n'ont pas à être enchâssés dans les lois nationales.

Les directives de l'UE qui régissent la passation de marchés sont fondées sur les principes de transparence, de non-discrimination, d'égalité de traitement et de proportionnalité. Les directives s'appliquent à tous les marchés publics de l'UE dépassant les seuils fixés (voir les seuils). Elles prescrivent certaines règles qui doivent être respectées, dont des procédures communes, des seuils, des mécanismes de recours et des normes. Tous les organismes publics de l'UE doivent obéir à ces règles.

En 2004, l'UE a adopté deux directives dites de 4e génération qui encadrent les marchés publics : Directive 2004/17/CE et Directive 2004/18/CE. La première réglemente les services d'utilité publique (eau, gaz et électricité); la deuxième s'applique à tous les autres secteurs. Ces deux directives sont demeurées en vigueur jusqu'au 18 avril 2016, date à laquelle les directives 2014, récemment adoptées par l'UE, sont entrées en vigueur.

Les directives 2004 constituent le fondement des directives 2014. Le présent guide explique la façon dont ces directives sont utilisées, notamment pour ce qui est des seuils, des critères de sélection et des motifs d'exclusion.

Directives 2004 sur les marchés publics et les services d'utilité publique

La Directive 2004 sur la passation de marchés publics couvre l'ensemble des marchés d'ouvrages publics, d'approvisionnement et de services, autres que les services d'utilité publique. Elle s'applique donc à la grande majorité des marchés publics de l'UE (voir Figure 14).

Nouvelles directives sur la passation de marchés

De nouvelles directives sur la passation de marchés sont entrées en vigueur en 2016; elles sont expliquées dans le présent guide.

Elles sont conçues pour moderniser la passation de marchés et la rendre plus flexible. Elles introduisent, entre autres, les partenariats d'innovation, le coût du cycle de vie et le principe de l'OEPA.

Des processus d'approvisionnement exceptionnel s'appliquent de longue date aux services d'utilité publique, parce que ceux-ci sont souvent des monopoles nationaux visés par des licences exclusives, comme des réseaux ferroviaires ou électriques.

La Directive 2004 sur les services d'utilité publique couvre tous les organismes publics ou les entreprises publiques sur lesquelles les organismes publics exercent une influence dominante par la détention de capitaux ou des règles de gouvernance ou par l'intermédiaire d'entreprises privées qui exercent des droits ou privilèges exclusifs consentis par les autorités publiques. Cette directive couvre les secteurs de l'eau, de l'énergie, des transports et des services postaux.

La seule différence pertinente entre la Directive sur les services d'utilité publique et la Directive sur la passation de marchés publics est que la première s'applique aux services d'utilité publique (mais ne couvre pas les contrats de concession) et prévoit des exemptions spéciales pour ce qui est de l'attribution des marchés à des entreprises affiliées (essentiellement des sous-traitants).

Directives 2014 sur les marchés publics, les services d'utilité publique et les contrats de concession

Les trois nouvelles directives entrées en vigueur le 18 avril 2016 visent à simplifier et à assouplir les procédures de passation de marchés. Elles comprennent les suivantes :

- ✓ Directive 2014/24/UE (secteur public);
- ✓ Directive 2014/25/UE (services d'utilité publique);
- ✓ Directive 2014/23/UE (contrats de concession).

Ces directives encadrent les différents modèles de marchés et les différences de capacités administratives entre les États membres. Les directives précédentes comportaient des règles complexes qui ont été appliquées de façon incohérente et des processus qui n'ont pas été surveillés de manière adéquate, ce qui a entraîné de graves erreurs dans les projets financés par l'UE. Les nouvelles directives traitent d'une gamme de nouveaux aspects :

- ✓ Nouvelles procédures d'attribution des marchés, ce qui comprend les dialogues compétitifs et les partenariats d'innovation (voir les procédures de passation de marchés).
- ✓ Les autorités adjudicatrices sont tenues de suivre le principe de l'OEPA (offre économiquement la plus avantageuse).
- ✓ Les organismes adjudicateurs peuvent tenir compte du coût de certains biens et services pendant leur cycle de vie (voir OEPA).

Approvisionnement public-public

L'approvisionnement public-public prévoit une coopération interne entre différentes entités publiques, et les règlements précisent les procédures qui doivent être suivies. Aucune procédure de passation de marchés n'est requise pour déplacer les revenus d'un ministère gouvernemental à un

autre, par exemple. Des procédures de passation de marchés s'appliquent toutefois lorsque le ministère qui reçoit les fonds n'est que partiellement contrôlé par le gouvernement.

Coopération verticale

Il y a coopération verticale lorsque l'entité adjudicatrice contrôle en partie l'entrepreneur (p. ex. lorsque les autorités municipales et régionales collaborent). En vertu des nouvelles règles, une entité adjudicatrice peut attribuer un marché à un soumissionnaire sans avoir suivi les procédures de passation de marchés standards, si les critères suivants sont tous réunis :

- ✓ L'entité adjudicatrice exerce un contrôle sur le soumissionnaire dans la même mesure que sur ses propres ministères. En pratique, cela signifie qu'elle exerce une influence décisive sur les objectifs stratégiques et sur les décisions.
- ✓ L'entité adjudicatrice fournit au moins 80 % du volume total du travail de l'entrepreneur.
- ✓ Il n'y a pas d'investissement privé dans les capitaux de l'entrepreneur, à moins que cela soit requis par la loi; en pareil cas, le partenaire du secteur privé ne doit détenir aucun droit de contrôle ou de blocage ni influence sur l'entreprise. En d'autres termes, des fonds privés sont en jeu, mais ceux-ci n'exercent pas de contrôle sur les mesures prises par l'entrepreneur.

L'entité adjudicatrice peut exercer ce contrôle sur l'entrepreneur seul, ou en partenariat avec d'autres organismes publics.

Coopération horizontale

Il y a coopération horizontale lorsque des organismes publics qui n'exercent pas de contrôle les uns sur les autres souhaitent mettre en commun leurs ressources. Ils peuvent le faire sans la participation d'une entité détenue par des intérêts privés, si les conditions suivantes sont toutes respectées :

- ✓ Le marché doit préciser les formes de coopération qui contribuent à la prestation des services publics de manière à réaliser un objectif commun pour l'ensemble des entités adjudicatrices.
- ✓ L'entreprise tout entière doit servir l'intérêt public.
- ✓ Toute activité accomplie en marge de la coopération horizontale (c.-à-d. sur le marché ouvert) doit être strictement limitée à moins de 20 % de la totalité des activités.

Transfert de tâches

Les entités publiques peuvent transférer une responsabilité dans la mesure où il n'y a pas d'échange d'argent. Autrement dit, les directives ne s'appliquent pas. Par exemple, si le gouvernement d'Andalousie souhaitait que la municipalité de Cadix prenne en charge le nettoyage des rues, les procédures de passation de marchés de l'UE ne s'appliqueraient pas.

Contrats de concession

Des marchés de concession sont conclus lorsque le gouvernement octroie une concession, comme l'utilisation d'une terre ou d'une propriété par une entreprise privée dans le cadre d'une entente (p. ex. exploitation d'une installation de gestion des déchets ou d'une autoroute).

Une nouvelle directive réglemente ce domaine et décrit les règles générales pour assurer l'égalité de traitement, mais ne précise pas les procédures ni les critères d'attribution ou de sélection.

Contrats de concession

Les concessions, qui constituent la forme la plus courante de partenariat public-privé (PPP), comportent l'octroi de terres, de droits ou de propriétés à une entreprise privée par une autorité publique. Les marchés publics ordinaires précisent la rémunération en contre-partie de tâches ou de services. Dans le cas des contrats de concession, la rémunération se fait normalement sous forme de permis d'exploiter un service, ce qui expose l'entrepreneur à d'éventuelles pertes. On peut penser, par exemple, à l'exploitation d'une autoroute, d'un port, d'un aéroport ou de services de gestion des déchets.

La Directive sur l'attribution de contrats de concession crée une plus grande certitude juridique pour les contrats de concession. Elle définit clairement ce qui constitue un contrat de concession, en précise la durée et énonce les règles pour la publication des avis de demande de soumissions, les modifications à long terme des contrats de concession et la création de critères de sélection et d'attribution. Il n'existe aucune procédure de demande de soumissions standard obligatoire; toutefois, certaines règles générales relatives à la transparence et à l'égalité de traitement doivent être respectées.

Pour de plus amples renseignements, consultez la page de la Commission européenne traitant des contrats de concession (en anglais seulement).

Définition

Pour être défini comme détenteur d'une concession et ne pas être soumis aux directives encadrant les services d'utilité publique ou les marchés publics, l'exploitant doit assumer une partie importante du risque inhérent au travail. L'entrepreneur doit assumer « une réelle exposition aux

aléas du marché, telle que toute perte potentielle estimée qui serait supportée par le concessionnaire ne doit pas être purement nominale ou négligeable[7] ».

Le type de paiement définit également un contrat de concession. Lorsque le droit d'exploiter un ouvrage ou un service représente une partie ou la totalité du paiement que l'entrepreneur reçoit, il s'agit d'un contrat de concession. Dans la pratique, cela signifie que l'organisme gouvernemental verse une partie seulement du paiement à l'entrepreneur.

Les concessions ne sont pas la même chose que les licences, les autorisations, les subventions, les baux immobiliers ou les droits de passage, car tous ceux-ci ne concèdent pas l'utilisation de ressources préexistantes à une entreprise privée en vue d'une exploitation pour entraîner des bénéfices publics (moyennant certains risques pour l'entreprise).

Exclusions

Certains secteurs sont exclus de la Directive sur l'attribution de contrats de concession, ce qui comprend : les loteries résultant de concessions, la défense et la protection civiles, la prévention des dangers, les services de transports aériens, certains types de services audiovisuels, les services financiers, les services de campagne politique, les services juridiques et le secteur de l'eau. La Commission européenne révisera sa politique dans le secteur de l'eau d'ici avril 2019.

Procédures et critères de sélection et d'attribution

Contrairement aux marchés publics, il n'existe aucune procédure obligatoire pour les contrats de concession. L'organisme gouvernemental est simplement tenu de suivre les règles générales pour assurer la transparence et l'égalité de traitement. En vertu de la Directive sur l'attribution de contrats de concession, l'entité adjudicatrice est libre de choisir les critères d'attribution qui lui conviennent dans la mesure où ces critères sont équitables et transparents. Il peut s'agir de critères sociaux, environnementaux ou liés à l'innovation. Ils doivent être énumérés en ordre décroissant selon leur importance.

Passation de marchés dans le domaine de la défense

Tous les États membres de l'UE avaient jusqu'à 2011 pour transposer la Directive sur la défense et la sécurité dans leurs lois nationales. Avant, la plupart des États membres de l'UE considéraient que les lois relatives à la passation de marchés en UE ne se prêtaient pas au secteur de la défense en invoquant l'article 346 des traités fondateurs de l'EU qui traite de la sécurité nationale. Cette nouvelle directive est adaptée aux caractéristiques propres au secteur de la défense.

Passation de marchés dans le domaine de la défense

La passation de marchés dans le domaine de la défense est réglementée par une directive séparée, qui prévoit ses propres seuils (voir ci-dessous). Elle est conçue pour ouvrir la passation de marchés dans le domaine militaire à l'intérieur de l'UE.

Comme l'AECG renferme des exclusions relatives à la défense, il est possible que les entreprises canadiennes soient exclues de la possibilité de présenter des soumissions, dans certains cas, pour des marchés dans le domaine de la défense.

Portée

La Directive sur la défense et la sécurité s'applique à tous les achats effectués par les organismes publics qui dépassent les seuils établis et qui ont trait « à l'équipement militaire ou à l'équipement sensible » ou à toute pièce de cet équipement. Cela comprend l'équipement militaire, et l'équipement qui a été adapté à des fins militaires — ce dernier est défini comme présentant des caractéristiques militaires distinctives et pouvant permettre de mener à bien des missions militaires (malheureusement une définition vague). Si l'équipement est utilisé à des fins de sécurité, par exemple pour la protection frontalière, et comporte des renseignements classifiés, il peut être considéré comme « sensible » et être assujetti à cette directive.

Lorsqu'un marché est mixte, c'est-à-dire qu'il est partiellement visé par la Directive sur la défense et la sécurité et par une autre directive relative à la passation de marchés, la Directive sur la défense et la sécurité a préséance.

7Communication de la Commission européenne http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A52014XC0329%2801%29

Exemptions

Les marchés liés aux activités du renseignement et les marchés conclus entre plusieurs organismes gouvernementaux ne sont pas assujettis à la Directive sur la défense et la sécurité. Les États membres de l'UE peuvent se procurer de l'équipement militaire des États-Unis au moyen du processus de vente de matériel militaire à l'étranger parce que le gouvernement des États-Unis agit en tant qu'intermédiaire pour les États membres de l'UE et les sociétés des États-Unis. Par conséquent, la Directive sur la défense et la sécurité ne s'applique pas à cette situation.

Les exportations de marchandises militaires canadiennes sont assujetties à la *Loi sur les licences d'exportation et d'importation* (1947), et les exportateurs doivent obtenir un permis auprès d'Affaires mondiales Canada (AMC). Pour de plus amples renseignements, consultez les Contrôles à l'exportation et l'importation du gouvernement du Canada.

Il n'y a pas d'exclusion en ce qui concerne les marchés qui sont jugés secrets et ceux qui exigent des mesures de sécurité spéciales.

Procedures

Cette directive habilite l'entité adjudicatrice à utiliser « la procédure négociée avec la publication d'un avis de marché » (voir le chapitre sur les procédures, plus haut), ce qui lui permet de jouir d'une marge de manœuvre, un facteur important dans le domaine de la défense. L'entité adjudicatrice doit définir les spécifications dans l'avis de demande de soumissions et recevoir au moins trois soumissions pour chaque marché. Par conséquent, les négociations qui s'ensuivent visent uniquement à adapter les soumissions aux exigences de l'entité adjudicatrice. Celle-ci doit négocier de façon égale avec chacun des candidats. La directive sur la défense et la sécurité ne prévoit pas de procédure ouverte.

Sous-traitance

La Directive prévoit que jusqu'à 30 % des travaux du marché peuvent être effectués par des sous-traitants, une mesure conçue pour favoriser les PME. Les États membres peuvent imposer des minimums aux fins de la sous-traitance, mais la plupart des pays laisseront vraisemblablement cette décision à leurs organismes publics, au cas par cas.

Toutefois, afin d'assurer la transparence et l'égalité du traitement, les marchés confiés en sous-traitance à d'autres entreprises doivent respecter les procédures relatives à la passation de marchés. Ces procédures s'apparentent aux procédures standards de passation de marchés dans l'UE, mais elles sont relativement simples.

Lorsque la valeur du contrat de sous-traitance dépasse les seuils indiqués ci-dessous, les contrats doivent être annoncés conformément aux dispositions de la Directive sur la défense et la sécurité applicables à la sous-traitance. Les critères d'attribution et de sélection doivent respecter les principes généraux du traité, par exemple; d'autres règles peuvent aussi être consultées dans la Directive. S'il est impossible de trouver un sous-traitant qui répond aux critères de sélection, le soumissionnaire gagnant n'est pas tenu de sous-traiter les travaux. (Pour connaître l'ensemble des exigences applicables à la sous-traitance, consultez l'article 52 de la Directive.)

Motifs d'exclusion

Les entités adjudicatrices peuvent exclure les entreprises qui ont manqué à leurs obligations en matière de sécurité de l'information ou de l'approvisionnement. Elles peuvent également exclure les entreprises qui ne sont pas jugées comme étant fiables.

Seuils

Les seuils prévus dans la directive sur la défense et la sécurité sont de 5 225 000 € pour les marchés visant des ouvrages et de 418 000 € pour les biens et services.

Estimation des dépenses publiques totales par le gouvernement général en ouvrages, biens et services (excluant les services d'utilité publique) en milliards d'euros

	Année				
	2011	2012	2013	2014	Moyenne
Belgique	54,5	57,1	57,4	59,1	57,0
Bulgarie	4,4	4,5	4,9	5,5	4,8
République tchèque	23,6	22,0	21,2	21,3	22,0
Danemark	35,1	37,6	37,3	38,2	37,0
Allemagne	395,4	408,7	425,5	442,0	417,9
Estonie	2,2	2,6	2,6	2,7	2,5
Irlande	17,6	17,1	16,5	17,7	17,2
Grèce	22,3	20,0	19,1	18,9	20,1
Espagne	131,5	113,0	105,9	104,9	113,8
France	304,3	313,5	319,4	316,8	313,8
Croatie	5,7	5,7	6,0	6,0	5,9
Italie	117,1	171,7	171,7	169,8	172,6
Chypre	1,6	1,3	1,1	1,0	1,3
Lettonie	2,6	2,7	2,7	2,7	2,7
Lituanie	3,6	3,6	3,6	3,7	3,6
Luxembourg	5,4	5,6	5,7	5,9	5,6
Hongrie	13,3	13,1	14,3	16,1	14,2
Malte	0,7	0,7	0,7	0,9	0,8
Pays-Bas	134,7	134,8	133,9	133,8	134,3
Autriche	40,3	41,1	42,5	43,5	41,8
Pologne	51,2	48,4	47,4	51,3	49,6
Portugal	20,2	17,2	16,6	17,0	17,7
Roumanie	16,6	15,5	16,0	16,2	16,1
Slovénie	4,9	4,7	4,8	5,1	4,9
Slovaquie	9,8	9,5	9,8	10,6	9,9
Finlande	33,9	35,7	37,3	37,9	36,2
Suède	65,2	69,3	71,8	70,8	69,3
Royaume-Uni	270,7	290,1	284,5	312,1	289,3
TOTAL UE	1 848,4	1 866,8	1 931,5	1 931,5	1 881,7

Figure 14. Estimation des dépenses publiques totales par le gouvernement général en ouvrages, biens et services (excluant les services d'utilité publique) en milliards d'euros

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

8 Selon le pays et la nature des projets, l'entité publique peut-être un État (gouvernements centraux ou organismes délégués), un gouvernement local (région, département, municipalité, État ou territoire fédéral), une autorité représentant le district ou la ville, etc.

9 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cost-effectiveness_en.pdf (en anglais seulement)

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX : APPROVISIONNEMENT ET UNION EUROPÉENNE

Renseignements généraux sur l'approvisionnement

Un marché public est conclu par une entité publique[8] financée par les deniers publics, pour fournir des biens ou des services au moyen d'un processus de demande de soumissions. L'absence d'une surveillance quelconque représente de toute évidence un danger moral. Dans la plupart des pays membres de l'OCDE et dans les États membres de l'UE, l'attribution des marchés doit respecter des règles générales fondées sur l'ouverture, la transparence, la non-discrimination, l'égalité et le bon usage des fonds publics.

Passation de marchés dans l'UE

Les marchés publics sont une importante composante de l'économie globale de l'UE. Toutefois, l'UE n'a pas réussi à créer un marché public unique comme elle a réussi à le faire pour d'autres biens et services. Cet écart est considéré depuis longtemps comme une faiblesse du marché unique européen. Les gouvernements de l'UE ont tendance à acheter au niveau national plutôt qu'à attribuer des marchés au meilleur soumissionnaire, sans égard à son origine.

Ainsi, dans les années 1970, l'UE a créé des lois encadrant les marchés publics de biens, ouvrages ou services sur l'ensemble de son territoire. Ces lois, appelées directives (voir la section du chapitre 11 sur les directives), harmonisent les lois nationales en matière de passation de marchés et établissent des règles minimums pour l'ensemble des pays de l'UE. Elles visent à promouvoir la passation de marchés transfrontaliers et élargissent essentiellement le marché européen unique à l'achat de biens et services par les organismes publics.

Taille du marché

Les directives sur l'approvisionnement de l'UE s'appliquent aux 28 États membres et à tous les marchés de valeur supérieure aux seuils définis (voir le chapitre 8 sur les seuils). Cela fait en sorte que près de 140 000 marchés sont publiés chaque année dans la section en ligne du Supplément au Journal officiel de l'Union européenne (JOUE)[9] . Le registre est aussi appelé TED, soit l'acronyme pour Tenders Electronic Daily.

Les plus de 250 000 organismes publics de l'UE vont des conseils municipaux locaux jusqu'aux gouvernements régionaux (p. ex. États fédéraux allemands) en passant par les 28 gouvernements nationaux et les institutions européennes.

Chaque année, les États membres de l'UE dépensent collectivement près de 14 % du PIB de l'UE pour se procurer des biens, des ouvrages et des services. Environ 20 % de ce montant (valeur estimée à 450 milliards d'euros) dépassent les seuils décrits dans la directive sur la passation de marchés publics de l'UE et sont donc régis par les lois de l'UE. Les directives stipulent que ces marchés doivent être publiés dans TED. Voir le tableau de la figure 14 pour une ventilation des dépenses totales par pays.

En ce qui a trait à la valeur des avis de marché publiés dans TED, environ 41 % (174 milliards d'euros) ont été dépensés pour des ouvrages, 35 % (147 milliards d'euros) pour des services et 24 % (104 milliards d'euros) pour des biens[12].

Selon les données de 2011, la France, le Royaume-Uni, l'Allemagne, l'Espagne, la Pologne et l'Italie représentent environ les trois quarts de l'ensemble des marchés publics de l'UE, tant pour la valeur totale que pour le nombre de marchés.

Ventilation des marchés publics par secteur

Environ 41 % des marchés publiés dans TED visent des ouvrages, 35 % des services et 24 % des biens.

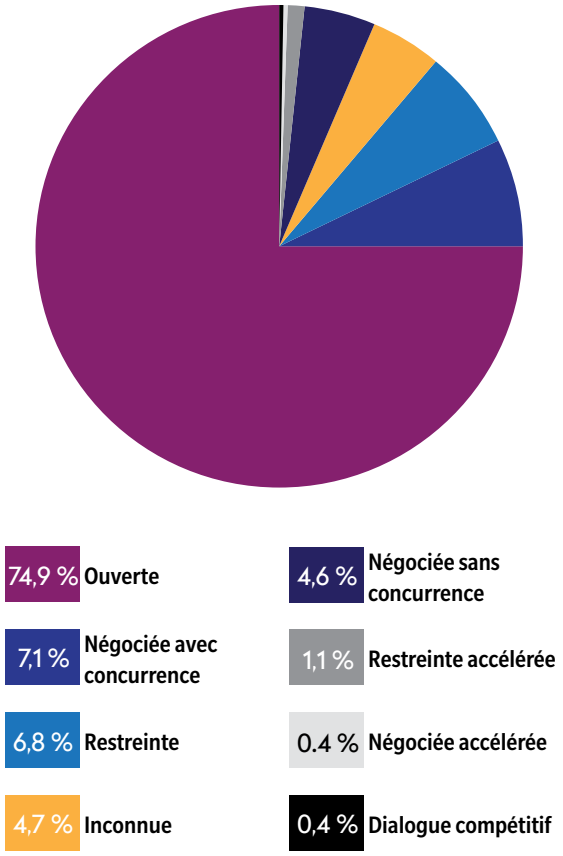

Figure 15. Proportion des types de soumission - © 2011 PwC, London Economics and Ecorys

Faits sur les procédures, les critères et les délais de traitement

La procédure ouverte (tous peuvent présenter une soumission) est de loin la plus populaire et représente plus de 74 % des avis de marché (voir Figure 15 : Proportion des types de soumission[13]). La procédure ouverte est utilisée surtout pour les marchés de faible valeur, ce qui veut dire la plupart des marchés. Dans le cadre de la procédure restreinte, seules les entreprises qui réussissent la présélection peuvent présenter une soumission.
Dans le cadre de la procédure négociée, les organismes gouvernementaux sont habilités à négocier des modalités contractuelles directement avec les soumissionnaires.
Le dialogue compétitif permet aux entités publiques de négocier les spécifications de la demande de soumissions et est le plus souvent utilisé pour les marchés de grande valeur.

Le principe de l'OEPA (offre économiquement la plus avantageuse, voir la section sur les critères d'attribution) est utilisé dans environ 70 % des demandes de soumissions, alors que dans les autres cas, le critère du prix le plus bas s'applique. Les services d'utilité publique représentent près de 17 % des dépenses totales de l'UE, mais seulement 10 % des marchés. Il faut prévoir en moyenne 108 jours pour le déroulement complet d'un processus concurrentiel

10 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)
11 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)
12 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/implementation/20140820-staff-working-document_en.pdf (en anglais seulement)
13 Source : Commission européenne DG MARKT, fondé sur les données de TED

de demande de soumissions, mais la durée varie considérablement. Une moyenne de 5,4 soumissions sont reçues pour chaque marché.

Ventilation par secteur

Le secteur de la construction semble être le plus compétitif et le plus lucratif , suivi de près par le secteur de la machinerie et de l'équipement et le secteur des biens transformés.

Les secteurs dans lesquels le plus grand nombre de marchés sont adjugés à des soumissionnaires étrangers sont ceux du gaz et du pétrole, de l'électricité, du gaz et du chauffage, des ports, des chemins de fer, de la défense, des aéroports, de l'éducation et du transport urbain (fait à noter, plusieurs sont des services d'utilité publique).

Accords sur les marchés publics existants entre l'UE et le Canada

Il importe de se souvenir que le fait d'avoir un droit d'accès de jure (établi par la loi) au marché d'un pays étranger ne sous-entend pas un accès de facto (réel, véritable) et immédiat. L'accès de *jure* prévoit cependant des recours judiciaires en cas de traitement discriminatoire.

Avant la mise en œuvre de l'Accord économique et commercial global (AECG), le Canada et l'UE entretenaient des obligations en matière de passation de marchés l'un envers l'autre dans le cadre de l'Accord sur les marchés publics (AMP) de l'Organisation mondiale du commerce (OMC). Les fournisseurs canadiens bénéficiaient d'un droit d'accès de jure aux demandes de soumissions de l'UE, mais pas aux marchés d'approvisionnement avec des administrations locales et pour des services d'utilité publique. L'AECG permet aux entreprises canadiennes de participer aux processus de passation de marchés en UE.

Accord sur les marchés publics (AMP) – Histoire et explications

Le commerce des marchés publics est en fait une dérogation aux principes internationaux régissant le système multilatéral commercial. L'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) et l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) sont tous deux fondés sur la clause de la nation la plus favorisée (NPF). Selon le principe de multilatéralisme, le GATT et l'AGCS ont des retombées positives pour tous les membres sans discrimination et sans égard à leur degré d'engagement respectif. Les signataires actuels de l'Accord sur les marchés publics (AMP) comprennent l'Arménie, le Canada, la Corée, les États-Unis, Hong Kong, l'Islande, Israël, le Japon, le Liechtenstein, la Moldova, le Monténégro, la Nouvelle-Zélande, la Norvège, les Pays-Bas pour le compte d'Aruba, Singapour, la Suisse, le Taïpei chinois, l'Union européenne et l'Ukraine. L'Australie, le Tadjikistan et le Kirghizistan ont amorcé des discussions en vue de l'intégrer.

L'accès qu'offre chaque pays à son marché est différent. Pour une liste complète des offres d'accès, consultez l'Organisation mondiale du commerce.

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

14 Source : Commission européenne http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cost-effectiveness_en.pdf (en anglais seulement)

ANNEXE A : ABRÉVIATIONS GÉNÉRALES

AECG - Accord économique et commercial global

AGCS - Accord général sur le commerce des services

ALE - Accord de libre-échange

ALENA - Accord de libre-échange nord-américain

AMP - Accord sur les marchés publics

BCE - Banque centrale européenne

CE - Commission européenne

CEE - Communauté économique européenne

CEJ - Cour européenne de justice

CPV - Common Procurement Vocabulary, ou Vocabulaire commun pour les marchés publics

CUE - Conseil de l'Union européenne

DTS - Droits de tirage spéciaux

DUME - Document unique de marché européen

EEE - Espace économique européen

GATT - Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce

JOUE - Journal officiel de l'Union européenne

MP - Marchés publics

NPF - Nation la plus favorisée

NUTS - Nomenclature commune des unités territoriales statistiques

OCDE - Organisation de coopération et de développement économiques

OEPA - Offre économiquement la plus avantageuse

OMC - Organisation mondiale du commerce

PE - Parlement européen

SEAE - Service européen pour l'action extérieure

TED - Tenders Electronic Daily

UE - Union européenne

ANNEXE B : LISTE DES RÉFÉRENCES ET DES SOURCES

Affaires mondiales Canada – Contrôles à l'exportation et l'importation : http://www.international.gc.ca/controls-controles/index.aspx?lang=fra

Banque centrale européenne (BCE) – Critères de convergence : https://www.ecb.europa.eu/CEb/orga/escb/html/convergence-criteria.fr.html

Commission européenne – Common Procurement Vocabulary : http://CE.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/common-vocabulary_fr (en anglais seulement)

Commission européenne – Contrats de concession : http://CE.europa.eu/growth/single-market/public-procurement/rules-implementation/concessions_fr

Commission européenne – Croissance (marchés publics) : http://CE.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_fr (en anglais seulement)

Commission européenne – Directive sur l'attribution de contrats de concession : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0023&from=FR

Commission européenne – Directive sur la passation de marchés publics : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A32014L0024

Commission européenne – Directive sur les marchés dans le domaine des services d'utilité publique : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0025&from=EN

Commission européenne – eCertis : http://CE.europa.eu/markt/CEertis/login.do?selectedLanguage=fr

Commission européenne – Eco Management and Audit Scheme (EMAS) : http://CE.europa.eu/environment/emas/about/index_en.htm (en anglais seulement)

Commission européenne – Enlargement Policy : http://CE.europa.eu/enlargement/policy/conditions-membership/index_en.htm (en anglais seulement)

Commission européenne – Exchange Rate Mechanism : http://CE.europa.eu/CEonomy_finance/UEro/adoption/erm2/index_en.htm (en anglais seulement)

Commission européenne – Marchés intérieurs et services (eCertis) : http://CE.europa.eu/markt/CEertis/login.do?selectedLanguage=fr

Commission européenne – Marchés publics : http://CE.europa.eu/growth/single-market/public-procurement_fr (en anglais seulement)

Commission européenne – Schengen Area : http://CE.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/borders-and-visas/schengen/index_en.htm (en anglais seulement)

Commission européenne – Timeline for transition to e-Procurement : http://CE.europa.eu/DocsRoom/documents/16332/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)

Commission européenne – Transposition dans les lois des États membres : https://UEropa.eu/UEropean-union/law/legal-acts_fr

Commission européenne – Union européenne Single Procurement Document : http://CE.europa.eu/isa/actions/02-interoperability-architecture/2-16action_en.htm (en anglais seulement)

Commission européenne – Visa Policy : http://CE.europa.eu/dgs/home-affairs/what-we-do/policies/borders-and-visas/visa-policy/index_en.htm (en anglais seulement)

Convention relative à la protection des intérêts financiers des Communautés européennes : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:31995F1127(03)&from=EN

Cour européenne de justice (CEJ) – Résumé de la jurisprudence : https://UEropa.eu/UEropean-union/law/find-case-law_fr

Enterprise Europe Network : http://een.ec.europa.eu (en anglais seulement)

États membres de la zone euro (union monétaire) : https://UEropa.eu/UEropean-union/about-eu/money/UEro_fr

Eur-Lex - Article 346 des traités fondateurs : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A12012E%2FTXT

Eur-Lex - Directive 2004/17/CE : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A32004L0017

Eur-Lex - Directive 2004/18/CE : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0018

Eur-Lex – Annexe aux lois européennes applicables : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=OJ%3AJOL_2016_003_R_0004

Eur-Lex – Annexes aux directives 2004 : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?qid=1398246250897&uri=CELEX%3A32008D0963

Eur-Lex – Contrats de concession : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A32014L0023

Eur-Lex – Directive 2014 sur la passation des marchés publics : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/HTML/?uri=CELEX:32014L0024&from=FR

Eur-Lex – Directive sur la défense et la sécurité : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32009L0081

Eur-Lex – Directive sur la passation de marchés publics : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX%3A32004L0018

Eur-Lex – Directive sur les recours (2007) : http://UEr-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2007:335:0031:0046:FR:PDF

Eur-Lex – Directive sur les services d'utilité publique : http://UEr-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2004:134:0001:0113:fr:PDF

Eur-Lex – Directives de l'UE sur les seuils applicables aux marchés (2016) : http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=CELEX:32014L0024

European Innovation Partnerships (EIPs) : http://CE.europa.eu/research/innovation-union/index_en.cfm?pg=eip (en anglais seulement)

Exporter vers l'UE - Un guide pour les entreprises canadiennes : http://deleguescommerciaux.gc.ca/UEropean-union-europeenne/market-facts-faits-sur-le-marche/0000256.aspx?lang=fra

Fiscalité et union douanière dans l'Union européenne : http://CE.europa.eu/taxation_customs/common/faq/customs/faq_1178_fr.htm

Fonds monétaire international (FMI) – Fiche technique sur les droits de tirage spéciaux (DTS) : http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/sdrf.htm

Jurisprudence de la Cour de justice de l'Union européenne relative à l'attribution de marchés publics : http://curia.europa.eu/juris/document/document.jsf;jsessionid=9ea7d2dc30d5775e19b8b03b4426aa20c7360c243121.e34KaxiLc3qMb40Rch0SaxuTa3f0?text=&docid=69924&pageIndex=0&doclang=FR&mode=lst&dir=&occ=first&part=1&cid=1010477

Législation de l'UE – Procédure législative ordinaire : https://UEropa.eu/UEropean-union/law_fr

Organisation mondiale du commerce (OMC) : https://www.wto.org/indexfr.htm

OMC – Accord général sur le commerce des services (AGCS) : https://www.wto.org/french/tratop_f/serv_f/s_negs_f.htm

OMC – Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce : https://www.wto.org/french/tratop_f/gatt_f/gatt_f.htm

OMC – Accord sur les marchés publics (AMP) : https://www.wto.org/french/tratop_f/gproc_f/gp_gpa_f.htm

OMC – Clause de la nation la plus favorisée : https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/fact2_f.htm

OMC – List of Central Entities : https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/rev_eu2e.doc (en anglais seulement)

OMC – List of Other Entities : https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/rev_eu3e.doc (en anglais seulement)

OMC – List of Sub-Central Entities : https://www.wto.org/english/tratop_e/gproc_e/rev_eu2e.doc (en anglais seulement)

Parlement européen – Pouvoir législatif : http://www.europarl.europa.eu/aboutparliament/fr/20150201PVL00004/Pouvoir-l%C3%A9gislatif

Pays membres de l'Union européenne : https://UEropa.eu/UEropean-union/about-eu/countries/member-countries_fr

Réseau canadien d'entreprises – Exporter vers l'UE : Un guide pour les entreprises canadiennes : http://www.enterprisecanadanetwork.ca/_uploads/resources/Exporting-to-the-EU-A-Guide-for-Canadian-Business-fr.pdf

Service des délégués commerciaux du Canada : http://deleguescommerciaux.gc.ca/index.aspx?lang=fra

SIMAP – Common Procurement Vocabulary : http://simap.ted.europa.eu/web/simap/cpv

SIMAP – Informations sur les marchés publics européens : http://simap.ted.europa.eu/web/simap/home

SIMAP – Nomenclature des unités territoriales statistiques : http://simap.ted.europa.eu/web/simap/nuts

Site Web officiel de l'Union européenne : https://europa.eu/european-union/index_fr

Situation économique de l'Union européenne : http://CE.europa.eu/CEonomy_finance/UE/index_fr.htm

TED Help Page : http://ted.europa.eu/TED/static/help/en.pdf (en anglais seulement)

Tenders Electronic Daily (TED) : http://ted.europa.eu/TED/main/HomePage.do

Texte consolidé de l'AECG : http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ceta-aecg/text-texte/toc-tdm.aspx?lang=fra

Union européenne – Institutions : https://europa.eu/european-union/about-eu/institutions-bodies_fr

Union européenne – Règlements, directives et autres actes législatifs : https://UEropa.eu/UEropean-union/law/legal-acts_fr

Notes de bas de page:

Note 1 : Public Procurement Indicators 2013 (DG GROW G4 - Innovative and e-Procurement June 17, 2015) : http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)

Note 2 : Public Procurement in Europe – Cost and Effectiveness : http://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0cfa3445-7724-4af5-8c2b-d657cd690c03(en anglais seulement)

Note 3 : Public Procurement Indicators 2013 (DG GROW G4 - Innovative and e-Procurement June 17, 2015) : http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native (en anglais seulement)

Note 4 : Commentaire de l'auteur.

Note 5 : Fonds monétaire international :
http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/01/weodata/weorept.aspx?pr.x=46&pr.y=16&sy=2014&ey=2014&sort=country&ds=.&br=1&c=998&s=NGDPD%2CPPPGDP&grp=1&a=1 (en anglais seulement)

Note 6 : Commission européenne :
http://ec.europa.eu/growth/single-market/goods
(en anglais seulement)

Note 7 : Communication de la Commission européenne :
http://UEr-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=celex%3A52014XC0329%2801%29

Note 8 : Commentaire de l'auteur.

Note 9 : Commission européenne :
http://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0cfa3445-7724-4af5-8c2b-d657cd690c03
(en anglais seulement)

Note 10 : Commission européenne :
http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native
(en anglais seulement)

Note 11 : Commission européenne :
http://ec.europa.eu/DocsRoom/documents/11022/attachments/1/translations/en/renditions/native
(en anglais seulement)

Note 12 : Commission européenne :
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/implementation/20140820-staff-working-document_en.pdf (en anglais seulement)

Note 13 : Commission européenne DG MARKT,
fondé sur les données de TED

Note 14 : Commission européenne :
http://ec.europa.eu/internal_market/publicprocurement/docs/modernising_rules/cost-effectiveness_en.pdf
(en anglais seulement)

RETOUR À LA TABLE DES MATIÈRES

© Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée
par le ministre d'Affaires étrangères, 2017.

N° de catalogue : FR5-109/2017F-PDF
ISBN : 978-0-660-07183-1

This document is also available in English.