

Excellence

Intégrité

Leadership



Biens immobiliers 1:

Services de gestion immobilière et de réalisation de projets (BI-1)

CONSULTATION DU SECTEUR PRIVÉ

le 13 décembre 2012







Ordre du jour

13 h 00	Bienvenue		
13 h 05	Présentations		
13 h 10	Contexte : pourquoi sommes-nous ici? Consultations Contexte des AFPS Données volumétriques pour discussion		
13 h 35	Remarques préliminaires à cette consultation - Principes	20 3	
13 h 45	Discussion : Comment établir plus d'un contrat?	sseur	
14 h 25	Discussion : Comment garantir le choix de plus d'un fournisse		
15 h 05	Pause - Rafraîchissements		
15 h 20	Discussion : Quelle doit être la durée d'un contrat de base et o optionnelles?	re de la transparence la	
15 h 45	Discussion : Comment l'industrie compte-t-elle faire preuve de plus totale dans son approche en matière de sous-traitance?		
16 h 10	Tour de table		
16 h 25	Mot de la fin		





La consultation est cruciale pour réussir ensemble

- TPSGC a de plus en plus recours à la consultation et à la mobilisation.
- Voici les trois principaux piliers de l'« approvisionnement éclairé » :
 - Mobilisation
 - Gouvernance
 - Utilisation de tiers indépendants



- Être à l'écoute des intervenants engagés dans le processus (clients et fournisseurs).
- Les fournisseurs ont souvent des idées utiles sur la façon de répondre efficacement aux besoins du gouvernement.
- La mobilisation du secteur privé est un facteur de réussite de l'approvisionnement.



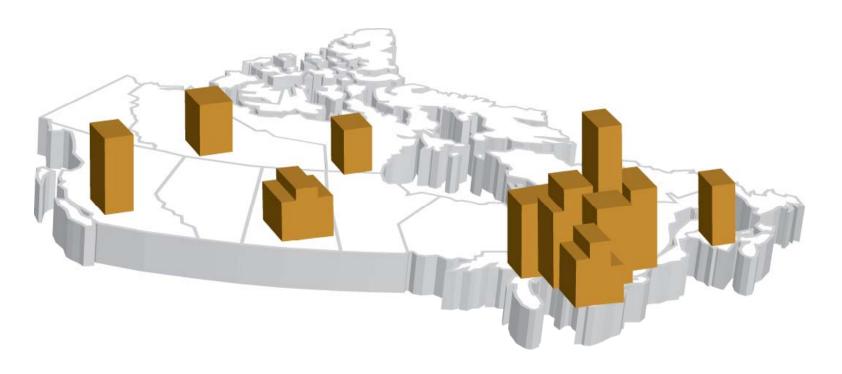


Objectifs de notre séance

- Consensus autour de quatre questions importantes :
 - Comment TPSGC peut-il établir plus d'un contrat pour les BI-1?
 - Comment TPSGC peut-il avoir la garantie d'obtenir plus d'un fournisseur de services?
 - Quelle durée TPSGC devrait-il fixer pour le contrat de base et les prolongations optionnelles?
 - Comment l'industrie compte-t-elle faire preuve de la transparence la plus totale dans son approche en matière de sous-traitance?
- Si nous ne pouvons parvenir à un consensus, nous pouvons à tout le moins approfondir ces questions et tenter de comprendre ce qui nous empêche de l'atteindre.



Aperçu - BI-1





AFPS - 1998

- En 1998, TPSGC a lancé une initiative d'envergure en vue de mettre à profit l'expertise du secteur privé et sa capacité à fournir des services de gestion immobilière et de réalisation de projets. Cette initiative visait à desservir environ 250 immeubles à bureaux appartenant au Ministère partout au pays.
- On comptait alors 13 contrats (en fonction des secteurs géographiques).
- Un fournisseur a remporté les 13 contrats.



AFPS – De 2005 à aujourd'hui

- On compte actuellement plus d'un millier d'installations (soit 300 immeubles pour TPSGC et 745 installations pour d'autres ministères) administrées par les contrats d'AFPS de TPSGC.
- Superficie totale de 3,34 millions m², dont une foule d'installations partout au pays.
- On compte 8 contrats (en fonction des secteurs géographiques).
- Un fournisseur les a tous remportés.



Évolution menant au nouveau projet de marché AFPS

- En 1998, les contrats AFPS constituaient un moyen inédit de tirer parti du secteur privé pour assurer la prestation des services immobiliers pour TPSGC.
- Depuis, le modèle de prestation de services a évolué à un point tel que le recours au secteur privé n'est plus considéré comme une « autre » forme de prestation de services, mais bien comme une pratique courante.
- On prévoit que le nombre et le type de biens gérés par cette sorte de contrats varieront.





Principes sous-tendant la discussion d'aujourd'hui

- 1. Les processus contractuels doivent être ouverts, transparents et équitables et doivent tenir compte des pratiques exemplaires de l'industrie.
- 2. Les biens immobiliers doivent être divisés afin que l'on puisse attribuer plus d'un contrat.
- 3. Le processus de sélection des entrepreneurs doit garantir la diversification des fournisseurs de services, c.-à-d. que les contrats soient attribués à plus d'un fournisseur de services.
- 4. Tous les biens seront inclus et on doit raisonnablement s'attendre à ce que l'industrie soumissionne à tous les portefeuilles de biens; TPSGC a besoin de plusieurs soumissions concurrentielles relatives à chaque portefeuille pour favoriser le meilleur rapport qualité-prix.





Principes sous-tendant la discussion d'aujourd'hui

- 5. Le regroupement des biens et la méthode de sélection doivent être équitables, ouverts et transparents (en d'autres mots, un regroupement de biens ou une méthode de sélection ne doivent pas favoriser un fournisseur en particulier).
- 6. Le regroupement des biens et la méthode de sélection doivent garantir l'optimisation de l'argent des contribuables canadiens.
- 7. La durée du contrat initial et des périodes d'option devrait offrir la souplesse nécessaire au Canada pour lancer un nouvel appel d'offres si les besoins étaient modifiés ou si le rendement des entrepreneurs était affaibli.
- 8. Les périodes initiales et optionnelles des contrats devraient être de durée appropriée pour garantir l'optimisation de l'argent des contribuables canadiens.





Comment TPSGC devrait-il répartir ses activités pour que plus d'un contrat soit adjugé?





Quelle méthode de sélection TPSGC devrait-il utiliser pour garantir le recours à plus d'un fournisseur?





Quelle est la durée des contrats de base et des options que devrait fixer TPSGC?

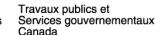


Comment l'industrie compte-t-elle faire preuve de la transparence la plus totale dans son approche en matière de sous-traitance?











Prochaines étapes

- Analyser les commentaires en fonction des exigences ministérielles afin de déterminer le nombre et le type de contrats à adjuger dans le cadre de BI-1.
- Afficher la VERSION PRÉLIMINAIRE de l'énoncé des travaux et des critères d'évaluation afin de recevoir les commentaires de l'industrie.
- 3. Envisager une proposition de valeur.





Merci de votre participation

Coordonnées des principales personnes-ressources

Shawn Gardner, directeur principal 613-736-2919

Travaux publics et

Services gouvernementaux

Lisa Wong, autorité contractante Biensimmobiliers1.RealProperty1@tpsgc-pwgsc.gc.ca 613-736-3058





