



Résumé des commentaires de l'ébauche de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de recherche et de développement Avril 2013

*« Favoriser l'investissement dans la R et D au Canada
par l'entremise de l'approvisionnement »*

Table des matières

1	Introduction.....	1
2	Objectif	1
3	Consultation officielle	1
4	Aperçu général des commentaires reçus lors de la consultation officielle	3
5	Sommaire des commentaires reçus et orientation stratégique.....	3
5.1	Communauté de pratique	3
5.2	Partenariats de collaboration	4
5.3	Défis et facteurs à considérer	5
5.4	Contenu canadien et aspects socioéconomiques/Proposition de valeur	9
5.5	Propriété intellectuelle	16
5.6	Limitation de responsabilité	18
5.7	Garantie.....	19
5.8	Considérations environnementales.	21
5.9	Commentaires généraux	22
6	Sommaire des orientations stratégiques.....	25

1 Introduction

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) a entrepris un examen complet du processus d'acquisition des services de recherche et de développement (R et D) et a élaboré l'ébauche d'une stratégie nationale d'approvisionnement en matière de services de R et D. L'objectif de cette stratégie d'approvisionnement est d'établir une approche nationale cohérente qui améliore l'efficacité et l'efficacité du processus d'approvisionnement pour tous les ministères, les fournisseurs et pour la population canadienne.

Une consultation officielle relative à l'ébauche de la stratégie nationale d'approvisionnement a été menée pendant neuf semaines entre mars et juin 2012. Les fournisseurs comme les ministères fédéraux clients ont été invités à fournir leurs commentaires et à formuler leurs préoccupations. Tous les commentaires reçus ont été pris en compte lors de la finalisation de la stratégie en matière de services de R et D.

2 Objectif

Ce document résume les commentaires reçus au cours du processus de consultation officielle. Ces constatations sont diffusées à titre informatif dans les milieux liés à la R et D afin de les sensibiliser à la question et de formuler les orientations stratégiques de la version finale de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de services de R et D, tout en soulignant l'orientation et les principaux secteurs qui feront l'objet d'une collaboration entre TPSGC et les intervenants concernés pour en arriver à une approche nationale optimale et cohérente.

3 Consultation officielle

Période visée	Du 30 mars au 1 ^{er} juin 2012 (64 jours)
Répondants relevant de ministères	Les 24 répondants relevant de ministères fédéraux représentaient 12 ministères du gouvernement fédéral
Répondants représentant des fournisseurs	Les fournisseurs ont été représentés par 333 répondants. 94 % des répondants se sont présentés comme appartenant à des entreprises micro, petites ou moyennes. 6 % des répondants étaient de grandes entreprises englobant une vaste gamme d'activités.

Répartition des répondants	<ul style="list-style-type: none"> • Académique (universitaire – collégial, etc.) 21 (6 %) • Industries manufacturières 36 (11 %) • Industrie des services (p. ex. l'ingénierie, l'environnement, la sécurité) 148 (45 %) • Aérospatiale 19 (6 %) • Défense 34 (10 %) • Technologies de l'information et des communications 62 (19 %) • Transport 24 (7 %) • Recherche et développement 123 (37 %) • Organisme sans but lucratif 11 (3 %) • Chercheur indépendant 67 (20 %) • Industrie des sciences de la vie 24 (7 %) • Autre (veuillez préciser) 45 (14 %) <p>La catégorie « autres » se répartit comme suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lutte contre les insectes et les ravageurs • Acoustique • Services d'experts-conseils • Politiques sociales et développement international • Évaluation psychologique non verbale • Agriculture • Conception électronique • Tourisme • Planification et développement communautaire • Gestion de projet • Recherche historique • Industrie du jeu • Gestion des risques • Logiciels de sûreté et de sécurité publique • Gravage sur mesure au laser • Déménagement et entreposage • Tests médicaux • Remorquage • Équipement de sécurité • Formation d'opérateurs dans l'industrie pétrolière et gazière • Nettoyage
----------------------------	--

4 Aperçu général des commentaires reçus lors de la consultation officielle

La consultation officielle consistait à répondre à un questionnaire en ligne comportant 32 questions adressées à des répondants des ministères fédéraux et du milieu des fournisseurs et demandant des réponses quantitatives et qualitatives.

Dans l'ensemble, la majorité des répondants ont mentionné qu'à leur avis l'ébauche de la Stratégie nationale comportait plusieurs éléments positifs et novateurs qui amélioreront le processus d'approvisionnement et faciliteront l'approvisionnement en R et D.

Le secteur de la R et D représente un ensemble de biens et de services spécialisés et importants sur le plan stratégique. Grâce aux recommandations incluses dans l'ébauche de la stratégie, TPSGC a annoncé l'élaboration d'orientations et d'outils, la mise sur pied d'une communauté de pratique et la création d'un corpus de connaissances en matière de passation de marchés liés à la R et D. La mise en œuvre de ces recommandations permettra de répondre à la plupart des commentaires reçus et de rendre ainsi le processus d'approvisionnement plus efficient et efficace. TPSGC cherchera aussi à simplifier et à uniformiser le processus d'approvisionnement portant sur des services de R et D.

5 Sommaire des commentaires reçus et orientation stratégique

5.1 Communauté de pratique

Recommandation initiale

TPSGC mettra sur pied une Communauté de pratique (CDP) pour faciliter la participation avec des experts particuliers en la matière tant à l'échelle de TPSGC que des ministères. La CDP sera complétée au besoin par des partenaires de l'industrie, du monde universitaire, d'autres niveaux de gouvernement et de la scène internationale.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Accepteriez-vous de participer à la communauté de pratique (CDP)?	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	42 % seraient intéressés à participer à la CDP.	63 % seraient intéressés à participer à la CDP.

SUJET	Selon vous, ce projet de communauté de pratique (CDP) contribuerait-il à améliorer votre capacité à travailler avec le gouvernement du Canada en R et D?	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	75 % pensent que la CDP proposée permettrait aux ministères d'être mieux en mesure de collaborer avec TPSGC en R et D.	74 % pensent que la CDP proposée permettrait aux fournisseurs d'être mieux en mesure de collaborer avec le gouvernement du Canada en R et D.
RÉSULTAT	Les analyses quantitatives des commentaires provenant des ministères et des fournisseurs montrent que la majorité des fournisseurs ainsi que des répondants de ministères fédéraux voient un avantage à la CDP. Les fournisseurs ont montré un grand intérêt à participer à la CDP. Bien que les ministères fédéraux aient montré un intérêt moindre que les fournisseurs, des commentaires obtenus par d'autres voies ont convaincu TPSGC qu'il existe un intérêt significatif au sein des ministères pour une participation à la CDP.	

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC mettra sur pied une communauté de pratique (CDP) pour l'approvisionnement en services de R et D afin de faciliter la collaboration avec des experts dans le domaine concerné, experts venant à la fois de TPSGC et des ministères. La CDP favorisera la communication entre les universités, les ministères et l'industrie. TPSGC continuera de participer de manière plus directe avec les groupes de travail connexes de R et D à travers le gouvernement. La Communauté de la pratique inclura TPSGC, les services gouvernementaux, l'industrie et le milieu universitaire.

5.2 Partenariats de collaboration

Recommandation initiale

TPSGC a conclu des ententes de collaboration avec d'autres ministères, le secteur privé et le milieu universitaire pour répondre à certaines exigences en matière de R et D. La stratégie prévoit la possibilité d'adopter d'autres initiatives de collaboration afin d'accroître l'ensemble des avantages pour les intervenants canadiens. Ceci aura également pour effet de favoriser la participation des ministères clients.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Avez-vous des suggestions d'approches coopératives susceptibles d'accroître l'ensemble des avantages pour tous les intervenants canadiens?
	FOURNISSEURS
Renforcer la collaboration client-fournisseur	
Plusieurs fournisseurs sont d'avis qu'il faudrait renforcer la communication et la	

collaboration entre clients et fournisseurs. Le processus d'approvisionnement serait ainsi plus simple et mieux compris par les deux parties.

Soutenir le Programme canadien pour la commercialisation des innovations (PCCI)

Les répondants ont exprimé leur appui au PCCI. Cela semble indiquer que le PCCI est un moyen efficace pour le gouvernement du Canada de se maintenir au courant des innovations, des systèmes et/ou des technologies nouvelles dans l'industrie.

Accroître le degré de participation des PME

D'autres fournisseurs sont d'avis que le gouvernement du Canada devrait davantage chercher à faciliter la participation des PME au processus d'approvisionnement en R et D. Le processus actuel d'approvisionnement en R et D demande beaucoup de temps et de ressources de la part des PME qui veulent préparer des soumissions pour entrer en concurrence avec de plus grandes entreprises.

Financement concerté de la R et D entre le gouvernement fédéral et les organisations non gouvernementales (ONG)

Les répondants sont d'avis que cela permettrait un plus haut degré d'innovation dans l'industrie, tout en permettant l'accès du gouvernement fédéral aux biens et/ou aux services de pointe disponibles.

RÉSULTAT

En général, comme le montre leur appui au Programme canadien pour la commercialisation des innovations (PCCI), les fournisseurs sont d'avis que l'approvisionnement lié à la R et D est sur la bonne voie lorsqu'il met en jeu la collaboration. La majorité des répondants sont d'avis que la participation des PME peut encore augmenter et que les relations client-fournisseur peuvent s'améliorer.

Nouvelle orientation stratégique

La communauté de pratique permettra à TPSGC de continuer à soutenir des initiatives de collaboration comme les projets TPSGC/l'Agence spatiale canadienne (ASC)/la National Aeronautics and Space Administration (NASA), afin de répondre aux besoins en matière de R et D. De plus, TPSGC documentera les pratiques exemplaires et les leçons tirées dans l'ensemble de connaissances en matière de passation de marchés de R et D.

5.3 Défis et facteurs à considérer

Les points suivants décrivent les enjeux et les considérations qui ont été déterminés tout au long des consultations préliminaires sur la présente ébauche de la Stratégie nationale d'approvisionnement :

- Accès à des exécutants de R et D
- Passation de contrats avec les universités et les organismes sans but lucratif
- Harmonisation de l'application des stratégies individuelles et des modalités

Commentaires pertinents reçus

SUJET	<p>Quels obstacles et quelles difficultés avez-vous rencontrés dans le processus d'approvisionnement du gouvernement fédéral portant sur des services de R et D?</p> <ul style="list-style-type: none">• Impossibilité de satisfaire aux exigences financières• Complexité de la demande de propositions; y répondre exige trop de temps• Imprécision des exigences• Autre• Quelles solutions ou mesures d'atténuation proposeriez-vous pour surmonter les obstacles?
FOURNISSEURS	
<p>Obstacles perçus : 70 % des répondants ont indiqué que le processus de demande de propositions (DP) est trop complexe et qu'y répondre prend trop de temps. Les répondants ont donné à peu près la même importance aux deux autres obstacles de la liste : « Impossibilité de satisfaire aux exigences financières » et « Imprécision des exigences » (48 sur 138, 35 % et 58 sur 138, 42 % respectivement).</p> <p>Obstacles auxquels font face les PME La réponse la plus fréquente fournie par les répondants est que le processus d'approvisionnement défavorise les PME. Aucun obstacle précis n'a été décrit.</p> <p>Les exigences à satisfaire pour être admissible à soumissionner sont excessives Les répondants ont assez généralement mentionné que le processus d'appel d'offres comporte trop de critères d'admissibilité inutiles qui, en cas de défaut, provoquent le rejet des soumissions. Ce point a été souligné en tant qu'obstacle à la participation des PME. Les exemples fournis d'exigences déraisonnables incluaient notamment : le nombre minimal d'années figurant dans l'historique du client, ainsi que les exigences en matière de langue et de sécurité.</p> <p>Attributions répétées des contrats aux mêmes fournisseurs Certains fournisseurs sont d'avis que le processus d'approvisionnement est difficile et que les mêmes fournisseurs remportent souvent les contrats, ou que les procédures utilisées favorisent les fournisseurs situés dans les régions centrales du Canada. Certains fournisseurs aimeraient que le processus d'approvisionnement soit plus équitable et transparent et que les occasions offertes aux régions soient plus nombreuses.</p> <p>Le dialogue gouvernement-fournisseurs est restreint Certains fournisseurs ont exprimé leur préoccupation face à ce qu'ils considèrent comme un excès de formalité dans les communications avec les représentants du gouvernement qui participent au processus d'approvisionnement. Selon certains répondants, cela nuit à la clarté du dialogue entre clients et fournisseurs.</p>	

Mise sur pied d'une équipe d'experts de l'industrie et du gouvernement.

Des fournisseurs ont proposé que l'on mette sur pied une équipe pour examiner les demandes de propositions (DP), faciliter le processus, sélectionner les personnes qualifiées pour faire partie de l'équipe et s'appliquer à mener à terme le processus d'approvisionnement. Une nouvelle équipe pourrait être choisie pour chaque approvisionnement.

Certains fournisseurs sont favorables à l'utilisation de séminaires et d'autres instruments de formation afin d'ouvrir les lignes de communication, d'accroître le niveau de participation et de démystifier le processus.

RÉSULTAT

Les obstacles ou les défis auxquels font face les fournisseurs dans le cadre du processus d'approvisionnement en R et D incluent notamment : des critères d'admissibilité excessifs; une apparente répétition, dans certains cas, de l'attribution des contrats aux mêmes fournisseurs; des restrictions excessive dans le dialogue gouvernement-fournisseurs; et des complications supplémentaires introduites par le système MERX.

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC simplifiera et uniformisera le modèle de demande de propositions (DP) afin de le rendre plus convivial pour les PME, améliorera les communications avec les fournisseurs et offrira des conseils sur le processus de demande de DP.

TPSGC offrira davantage d'occasions de communiquer clairement et diversifiera les méthodes d'interaction (webinaires, rencontres en personne, rencontres bilatérales, selon les besoins).

TPSGC participera à un dialogue tant au niveau de l'approvisionnement qu'à celui des projets afin que les échanges soient clairs et directs. Les occasions d'interagir de manière utile se trouveront renforcées grâce au réseau et à l'échange d'information dans le cadre de la communauté de pratique. TPSGC utilisera les procédures de demande de renseignements (DDR) pour participer à des échanges avec les fournisseurs de services de R et D.

Le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) continuera d'offrir de la formation gratuite et en personne sur l'établissement de relations d'affaire avec le gouvernement fédéral et mettra sur pied un centre d'apprentissage en ligne qui donnera accès 24 heures par jour et 7 jours par semaine à une formation générique et/ou spécialisée des fournisseurs, incluant un module sur l'approvisionnement lié à la défense et à la sécurité et qui fait référence à l'approvisionnement en R et D. La mise sur pied de séminaires supplémentaires en ligne sera envisagée selon les besoins exprimés par la communauté des fournisseurs. Le BPME poursuivra également la diffusion de renseignements aux fournisseurs via son site Web (<https://achatsetventes.gc.ca/>) et son centre d'appel (1-800-811-1148), ainsi que la fourniture de sessions de formation individuelles ou sur mesure via ses six bureaux régionaux (Halifax, Montréal, Gatineau, Toronto, Edmonton, Vancouver).

TPSGC fera participer les associations universitaires et collégiales et intégrera les idées et les leçons qui en seront tirées à l'ensemble de connaissances. TPSGC améliorera et adaptera les outils déjà mis au point par d'autres ordres de gouvernement, comme ceux élaborés par la Colombie-Britannique et le groupe de travail sur les relations de recherche entre la province et les universités (Province-University Research Agreements Working Group), afin de rationaliser et de simplifier le processus d'approvisionnement.

TPSGC documentera, dans l'ensemble de connaissances en matière de passation de contrats de R et D, les pratiques exemplaires de collaboration avec l'industrie.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Avez-vous des suggestions sur la manière dont TPSGC peut favoriser la participation aux possibilités offertes en matière d'approvisionnement en R et D?
FOURNISSEURS	
<p>Plusieurs répondants ont précisé diverses manières d'accroître la participation, par exemple :</p>	
<ul style="list-style-type: none"> • Rendre le processus plus transparent • Renforcer la collaboration client-fournisseur • Diffuser régulièrement de l'information pertinente (en particulier par courriel) • Rationaliser les documents de réponse aux DP afin de réduire la paperasserie • Raccourcir les délais de prise de décision. 	
<p>Séparer les processus d'appel d'offre destinés aux universités de ceux destinés au secteur privé</p>	
<p>Un petit nombre de fournisseurs a mentionné que le fait d'être en concurrence avec les universités dans une invitation à soumissionner constitue un défi. Les répondants ont également mentionné que les organismes à but non lucratif et certains autres exécutants spécialisés en R et D devraient être soumis à un mode de financement et d'évaluation différent de celui des fournisseurs d'entreprises à but lucratif.</p>	
<p>Fournir des incitatifs à collaborer</p>	
<p>Plusieurs fournisseurs ont fait état du besoin de renforcer l'intégration et la collaboration au niveau régional par le biais de communautés en ligne.</p>	
RÉSULTAT	Certains fournisseurs ont précisé quelques façons permettant à TPSGC d'accroître le niveau de participation aux possibilités d'approvisionnement en R et D. Ces façons consistent, entre autres, à : rendre le processus plus transparent; faciliter la collaboration client-fournisseur; raccourcir les délais de prise de décision.

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC simplifiera et uniformisera le modèle de demande de propositions (DP) afin de le rendre plus convivial pour les PME, renforcera les occasions d'établir de meilleures communications avec les fournisseurs et fournira des orientations relatives au processus de DP, et cela afin de gérer de manière plus efficace les délais entre la réception des soumissions et la passation de contrats.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Le Bureau des petites et moyennes entreprises (BPME) offre des séminaires gratuits aux entreprises qui souhaitent en apprendre davantage sur le processus d'approvisionnement et la façon de vendre des biens et des services au gouvernement du Canada. Un tel programme destiné aux universités, aux organismes sans but lucratif et à d'autres exécutants spécialisés en R et D serait-il profitable?
FOURNISSEURS	
	73 % sont d'accord pour reconnaître qu'il serait profitable d'offrir aux universités, aux organismes sans but lucratif et à d'autres exécutants spécialisés en R et D des séminaires gratuits conçus pour les entreprises qui souhaitent en apprendre davantage sur le processus d'approvisionnement et sur la façon de vendre des biens et des services au gouvernement du Canada.
RÉSULTAT	La majorité des fournisseurs sont d'avis que les séminaires gratuits offerts par le BPME sont profitables.

Nouvelle orientation stratégique

Le BPME continuera d'offrir des cours gratuits. Le BPME recherchera les options disponibles pour la création de cours spécialisés, perfectionnés et propres à l'approvisionnement en R et D et se penchera sur la faisabilité d'élaborer des cours en ligne, en personne et sur WebEx qui seront d'accès facile pour les universités.

TPSGC ralliera la participation des associations universitaires et collégiales et développera et adaptera des documents et des outils déjà utilisés par d'autres niveaux de gouvernement afin de rationaliser et de simplifier le processus d'approvisionnement.

5.4 Contenu canadien et aspects socioéconomiques/Proposition de valeur

Recommandation initiale

TPSGC étudie actuellement des occasions socioéconomiques et des processus d'évaluation qui pourraient contribuer à la réalisation des objectifs stratégiques du gouvernement au chapitre des achats de services de R et D. Selon la définition standard du contenu canadien, au moins 80 % du prix total de la

proposition doit correspondre à des biens et des services canadiens.

La Politique sur le contenu canadien encourage le développement industriel au pays en restreignant, dans des circonstances particulières, les possibilités de concurrence pour les contrats publics aux fournisseurs de produits et de services canadiens. La Politique sur le contenu canadien joue généralement un rôle important dans l'achat de services de R et D.

L'application de la politique uniformisée soulève plusieurs difficultés d'application aux services de R et D, surtout en ce qui a trait aux projets de démonstration de technologie. Ces difficultés sont les suivantes :

- Les exigences techniques sont sévères, ce qui a tendance à limiter le nombre de fournisseurs qui y satisfont;
- Le peu d'intérêt qu'ont les fournisseurs à soumissionner pour des services de R et D dépend de leur perception quant à leur capacité de répondre au besoin formulé;
- L'appel d'offres exige parfois de l'entrepreneur qu'il partage les coûts;
- La réponse des soumissionnaires à l'égard de certaines exigences est limitée en raison de l'étroitesse du marché, comme celui des produits pharmaceutiques destinés aux applications du secteur de la défense.

Les paramètres du contenu canadien sont ajustables en fonction d'une analyse de rentabilisation fiable.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Appuyez-vous le recours à une démarche souple pour ce qui est du contenu canadien?	
MINISTÈRES	FOURNISSEURS	
<p>95 % des répondants appuient le recours à une démarche souple pour ce qui est du contenu canadien.</p> <p>La politique du contenu canadien concernant la R et D est bénéfique pour la population canadienne; elle devrait être évaluée dans le contexte de chaque démarche visant à répondre à un besoin. Notre approche doit être assez flexible pour dépasser une perspective nationale. En contrôlant le contenu canadien, il se peut que nous limitions notre capacité d'accès à des technologies plus avancées.</p>	<p>95 % des répondants appuient le recours à une démarche souple pour ce qui est du contenu canadien.</p> <p>« Fabriqué au Canada » La suggestion la plus fréquente est que le gouvernement du Canada se concentre uniquement (100 %) sur les entreprises canadiennes et sur une approche « Fabriqué au Canada ». Les répondants sont d'avis que si le gouvernement du Canada se concentrait sur les fournisseurs canadiens, cela maintiendrait l'industrie en santé et favoriserait l'innovation industrielle.</p>	

	<p>Plusieurs répondants associés à des PME craignent que l'ouverture à des compétiteurs internationaux limite leur capacité concurrentielle dans le secteur canadien de la R et D.</p> <p>Expertise internationale et contenu canadien Quelques fournisseurs ont discuté du fait que le recours à une expertise internationale et aux innovations industrielles est nécessaire, tant pour les fournisseurs que pour le gouvernement fédéral, afin de se maintenir à jour au sujet de l'industrie de la R et D. Toutefois, les répondants ont fait remarquer que le gouvernement fédéral ne devrait se concentrer sur le recours à l'expertise ou à l'innovation internationale qu'en cas de nécessité, et viser en priorité le contenu et les fournisseurs canadiens.</p> <p>Restreint les besoins du client Un petit nombre de fournisseurs s'est opposé à cette initiative, considérant que le fait de mettre l'accent sur le contenu canadien pourrait priver le gouvernement fédéral d'avoir accès à des biens et/ou à des services de source internationale mieux adaptés à ses besoins.</p>
RÉSULTAT	La vaste majorité des ministères et des fournisseurs appuient le recours à une démarche souple pour ce qui est du contenu canadien.

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC fournira des orientations en matière de stratégies socio-économiques et des exemples pertinents d'exigences, notamment de cas où la démarche relative au contenu canadien a été adaptée pour répondre aux besoins des clients et atteindre des objectifs socio-économiques. Ces orientations seront documentées dans l'ensemble de connaissances en matière de passation de marchés de R et D. Cela pourrait se traduire par une augmentation du contenu canadien dans les services de R et D.

TPSGC fournira des conseils concernant les propositions de valeur lors de la passation de marchés portant sur des services de R et D avec les diverses

parties prenantes afin de faire en sorte que la proposition de valeur bénéficie le plus possible aux clients et aux fournisseurs.

TPSGC mettra au point divers scénarios visant à expliquer les marchés avec partage des coûts afin de tirer le meilleur parti des mesures de liaison avec les clients et les fournisseurs. Un groupe de travail sur les communautés de pratique se penchera sur les divers scénarios et les meilleures pratiques de l'industrie. Les résultats se traduiront par une plus grande clarté et seront documentés dans l'ensemble de connaissances.

Le modèle de la proposition de valeur (VP) permettra aux fournisseurs de compléter leur expertise technique avec les éléments à valeur ajoutée supplémentaires pour l'évaluation dans les domaines d'intérêt au gouvernement fédéral.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	<p>D'après vous, quels secteurs parmi les suivants mériterait-il une évaluation selon le modèle de proposition de valeur pour la R et D?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partage des coûts ou contribution en nature; • Collaboration ou participation multidisciplinaire; • Mise en marché au Canada; • Potentiel de mise en marché; • Innovation pour améliorer les technologies de pointe; • Recours aux petites et aux moyennes entreprises canadiennes en sous-traitances; • Contenu canadien; • Pérennité écologique. 	
MINISTÈRES	FOURNISSEURS	
<p>Selon les ministères, il vaut la peine d'évaluer les éléments qui suivent selon le modèle de proposition de valeur pour la R et D :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Partage des coûts ou contribution en nature; • Collaboration ou participation multidisciplinaire; • Innovation pour améliorer les technologies de pointe. 	<p>Un grand nombre de répondants ont choisi les trois éléments suivants comme étant les domaines les plus profitables à évaluer selon le modèle de proposition de valeur pour la R et D :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Recours aux PME canadiennes comme entrepreneurs; • Innovation pour améliorer les technologies de pointe; • Potentiel de mise en marché; <p>De plus, entre 40 % et 49 % de tous les répondants ont choisi au moins un des éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mise en marché au Canada • Partage des coûts ou contribution en nature; • Pérennité écologique; 	

	<ul style="list-style-type: none"> • Collaboration ou participation multidisciplinaire • Contenu canadien.
RÉSULTAT	La majorité des répondants sont d'avis qu'aucun élément supplémentaire n'est à envisager dans le modèle de proposition de valeur.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Existe-t-il d'autres éléments du modèle de proposition de valeur qui pourraient vous être utiles?	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	<p>Le projet de R et D permettrait-il à des individus d'acquérir de nouvelles habiletés, compétences commerciales ou connaissances, et de contribuer, ce faisant, à des effectifs canadiens qualifiés?</p> <p>84 % des répondants ne proposent aucun élément supplémentaire pouvant contribuer au modèle de proposition de valeur.</p>	<p><i>Collaborations multipartites</i> Le gouvernement fédéral doit envisager d'évaluer des collaborations entre les fournisseurs ou entre les autres parties prenantes, ce qui permettrait aux fournisseurs de mettre en commun leur expertise et de faciliter possiblement un plus haut niveau d'innovation et/ou de commercialisation.</p> <p><i>Programme de subventions conjoint entre le gouvernement fédéral et le capital-risque</i> Un programme de subventions conjoint entre le gouvernement fédéral et le capital-risque devrait être mis sur pied pour les compagnies qui développent des produits qui ne sont pas encore commercialisés. Un tel programme entre le secteur privé et le secteur public permettrait à de nouveaux fournisseurs novateurs d'amorcer rapidement et efficacement le processus de mise en marché et d'améliorer le niveau d'innovation de l'industrie canadienne.</p> <p>Comprendre les objectifs à long terme des travaux de R et D Le gouvernement fédéral doit clairement établir les objectifs à long terme des travaux. Il est nécessaire d'avoir une meilleure compréhension globale de la probabilité qu'un contrat générera, une fois terminé, un savoir et</p>

	<p>une compréhension supplémentaires, qu'il est conçu pour engendrer des profits, ou encore qu'il répondra à certains besoins du gouvernement fédéral.</p> <p>80 % des répondants ne proposent aucun élément supplémentaire pouvant contribuer au modèle de proposition de valeur.</p>
RÉSULTAT	Tandis que la majorité de répondants sont d'avis qu'il n'y a aucun élément complémentaire à considérer dans le modèle de proposition de valeur, quelques uns ont eu des suggestions spécifiques d'intérêt.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Le modèle d'évaluation des propositions de valeur contribuera-t-il à soutenir votre entreprise?
FOURNISSEURS	
<p>49 % des répondants sont d'avis que le modèle de proposition de valeur contribuera à soutenir leur entreprise.</p> <p>Améliorera l'aptitude à la commercialisation et à l'innovation Plusieurs fournisseurs se sont dits optimistes quant à la capacité de l'insistance nouvelle sur la valeur ajoutée des projets de R et D d'améliorer fortement le potentiel de commercialisation. Cette commercialisation aiderait grandement leur entreprise et maximiserait le potentiel des technologies émergentes.</p> <p>Élargira les possibilités offertes aux petites et moyennes entreprises (PME) Certains fournisseurs ont indiqué que le nouveau modèle d'évaluation des propositions de valeur offrirait aux PME de meilleures occasions de faire concurrence à de plus grandes entreprises. En particulier, certains répondants ont précisé qu'il y aurait un avantage accru pour les PME qui ne desservent qu'une région précise, étant donné que l'on mettra l'accent sur l'accroissement des retombées régionales qui leur sont attribuables. L'exigence liée à la valeur aidera les PME à rivaliser avec les tarifs des grandes compagnies.</p> <p>Ces répondants ont également exprimé leur appui aux initiatives de partage des coûts en précisant que le partage des coûts est souvent la seule manière dont les entreprises de petite taille peuvent devenir concurrentielles dans le cas des plus gros contrats passés par le gouvernement.</p> <p>Les pratiques établies des entreprises bénéficieraient de la reconnaissance de la valeur ajoutée Plusieurs répondants ont mentionné que le fait de mettre l'accent sur la valeur ajoutée fait déjà partie intégrante de leurs pratiques d'entreprise et qu'un</p>	

système du gouvernement fédéral qui reconnaîtrait ce facteur serait avantageux pour leur entreprise.

Améliorer la qualité du point de vue du gouvernement

Les répondants sont d'avis que le fait de mettre l'accent sur la valeur ajoutée se traduirait par une qualité améliorée et donc plus satisfaisante des produits acquis par le gouvernement.

51 % des répondants ne croient pas que le modèle de proposition de valeur contribuera à soutenir leur entreprise.

Il peut en résulter une charge financière supplémentaire propre aux PME

Certains répondants se sont dits préoccupés par la charge financière qui pourrait résulter, pour les PME, d'une approche fondée sur la valeur ajoutée. Certains fournisseurs affirment que cette approche produirait un processus d'approvisionnement plus complexe, ce qui se traduirait, au niveau des soumissions, par une charge plus lourde en termes de paperasserie, de temps et de ressources.

Incertitude quant aux conséquences du partage des coûts

Certains fournisseurs se sont dits incertains au sujet de la manière dont le partage des coûts pourrait fonctionner en pratique, n'excluant pas qu'il puisse les affecter négativement. En particulier, ces fournisseurs sont d'avis que le ralliement de partenaires et le calcul de leurs attentes respectives en termes de partage des coûts pourrait constituer un fardeau.

Incertitude quant à l'efficacité

Certains fournisseurs ont mentionné que mettre l'accent sur la valeur ajoutée semble être une bonne approche, mais que son efficacité dépendra de la rapidité, de l'équité et de l'efficacité des évaluations.

Nécessité de mécanismes de rétroaction précis et transparents.

Certains fournisseurs ont exprimé le souhait de voir mettre en place des mécanismes de rétroaction précis et transparents si cette pratique est adoptée.

RÉSULTAT	Le modèle de proposition de valeur doit être expliqué d'avantage et communiqué aux départements et l'industrie.
-----------------	---

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC fournira des conseils concernant les propositions de valeur lors de la passation de marchés portant sur des services de R et D. en collaboration avec les diverses parties prenantes afin de faire en sorte que la proposition de valeur bénéficie le plus possible aux clients et aux fournisseurs.

TPSGC mettra au point divers scénarios visant à expliquer les marchés avec partage des coûts afin de tirer le meilleur parti des mesures de liaison avec les clients et les fournisseurs. Un groupe de travail sur les communautés de pratique

se penchera sur les divers scénarios et les meilleures pratiques de l'industrie. Les résultats se traduiront par une plus grande clarté et seront documentés dans l'ensemble de connaissances.

TPSGC explorera d'autres options concernant la formation des fournisseurs au sujet du processus de proposition de valeur.

5.5 Propriété intellectuelle

Les considérations relatives à la propriété intellectuelle (PI) tiennent une place importante dans les contrats liés à la R et D. La stratégie d'approvisionnement et les documents des demandes de soumissions définiront ce que l'on entend par propriété intellectuelle. Ils peuvent aussi limiter la mise en marché éventuelle du résultat final à un fournisseur dont l'entreprise appartient à des intérêts canadiens. Ainsi, l'investissement en R et D demeure au Canada, l'exploitation de la propriété intellectuelle bénéficie aux citoyens canadiens et l'expertise nationale demeure au pays.

On définit la propriété intellectuelle (PI) comme tout droit afférent aux activités intellectuelles dans les secteurs industriel, scientifique, littéraire ou artistique, notamment toute création intellectuelle protégée par la loi en vertu d'un brevet, de droits d'auteur, de droits relatifs aux dessins ou modèles industriels, aux topographies de circuits intégrés, de droits sur les obtentions végétales, ou qui est protégée par la loi en vertu du secret commercial ou de la confidentialité des renseignements. La propriété intellectuelle ne comprend pas les prototypes ni les autres concrétisations physiques de la création intellectuelle lorsque ces concrétisations sont des produits à livrer dans le cadre d'un contrat d'acquisition de l'État.

La Politique du Conseil du Trésor sur le titre de propriété intellectuelle découlant des marchés d'acquisition de l'État stipule que le principal objectif du recours aux marchés d'acquisition de l'État est de recevoir les produits à livrer aux termes des contrats et de pouvoir les utiliser aux fins des activités du gouvernement du Canada, ainsi que toute propriété intellectuelle qui découle des marchés d'acquisition de l'État. La position de défaut du gouvernement du Canada est que les droits d'PI demeurent avec l'entrepreneur.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	L'approche actuelle à l'égard de la propriété intellectuelle soutient-elle efficacement l'industrie et le milieu universitaire canadiens?	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
81 % sont d'avis que l'approche actuelle à l'égard de la propriété intellectuelle soutient efficacement l'industrie et le milieu universitaire canadiens.		81 % sont d'avis que l'approche actuelle à l'égard de la propriété intellectuelle soutient efficacement l'industrie et le milieu universitaire canadiens.

Les exigences en matière de défense et de sécurité nationale ne soutiennent pas souvent l'industrie dans l'exploitation de la PI découlant des contrats de R et D. Les approvisionnements liés à la sécurité nationale représentent une exception où le Canada peut détenir les droits de propriété intellectuelle. Se préoccuper de ces questions ne relève généralement pas du travail des scientifiques de la défense.

On l'a noté que parfois, il a été difficile de finaliser les contrats en raison des droits de PI dans le milieu universitaire. Dans un cas précis, l'université a fini par se retirer des négociations d'un contrat, provoquant ainsi la perte d'une expertise précieuse dans le cadre du projet concerné.

L'approche accroît les investissements internationaux et réduit l'innovation dans l'industrie canadienne

Plusieurs répondants se sont opposés à la restriction des renseignements couverts par la propriété intellectuelle. Ceci crée un scénario où les soumissionnaires potentiels iront à la recherche d'occasions d'investissement à l'échelle internationale, ce qui risque de limiter la durabilité et la viabilité des entreprises canadiennes.

L'industrie privée doit être la championne de la propriété intellectuelle

D'autres répondants sont d'avis que l'industrie privée doit être la championne de la mise en marché de produits nouveaux/novateurs. En permettant au gouvernement fédéral de contrôler la propriété intellectuelle, les possibilités d'innovation industrielle et d'offre d'un plus grand nombre de produits et/ou de services seront limitées.

L'approche augmente les dépenses du gouvernement fédéral

Un petit nombre de fournisseurs a émis l'idée que le fait de permettre au gouvernement fédéral de contrôler la propriété intellectuelle augmente ses dépenses qui seront ensuite transférées aux Canadiens.

L'approche entrave le processus de mise en marché

D'autres répondants ont émis l'idée que le fait de permettre au gouvernement fédéral ou aux institutions académiques de détenir la propriété intellectuelle ralentit indûment le processus de mise en marché.

RÉSULTAT	Plus de 80 % des ministères et des fournisseurs sont d'accord que l'approche à l'égard de la propriété intellectuelle soutient efficacement l'industrie et le milieu universitaire canadiens.
-----------------	---

Nouvelle orientation stratégique

La politique actuelle en matière de PI fonctionne bien. Les commentaires reçus révèlent clairement que certaines idées fausses persistent et qu'un manque de compréhension perdure autour des notions de PI et des politiques afférentes. Cela pourrait faire obstacle à la participation des fournisseurs aux appels d'offres. Pour résoudre ce problème, TPSGC offrira, dans l'ensemble de connaissances, un complément d'information à l'intention des agents d'approvisionnement et des clients afin de s'assurer que l'approche actuelle à l'égard de la PI est bien comprise et peut être appliquée de manière cohérente. Ajout d'une foire aux questions (FAQ) à l'intention des fournisseurs de services de R et D.

5.6 Limitation de responsabilité

La limitation de responsabilité est évaluée au cas par cas, mais le Canada reste typiquement « muet » sur la question dans les contrats liés à la R et D.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Quel est votre avis sur l'approche utilisée concernant la limitation de responsabilité dans les contrats liés à la R et D? Si vous proposez une approche différente, veuillez donner des précisions à ce sujet.	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	<p>La position par défaut du Canada doit être de rester muet. Cependant, il serait pratique et convenable d'avoir un processus de limitation de responsabilité similaire à celui utilisé pour la passation de contrats portant sur des services de technologie de l'information (TI). Il existe une limite (un plafond ou un cap) définie pour l'industrie, et si la demande se trouve en-dessous de cette limite, elle est transférée au directeur de la R et D (Direction générale des approvisionnements) en sa qualité de gestionnaire des biens et des services.</p> <p>La limitation de responsabilité doit être évaluée au cas par cas. Chacune des exigences doit être examinée de</p>	<p>Examen au cas par cas La majorité des fournisseurs sont d'avis qu'un examen au cas par cas est l'approche la plus appropriée pour déterminer le niveau de la responsabilité. Cette suggestion a souvent été soutenue par l'affirmation selon laquelle plusieurs contrats exigent une couverture d'assurance excessive empêchant la participation de fournisseurs relevant d'entreprises plus modestes.</p> <p>Responsabilité limitée à la valeur maximale du contrat Tandis que certains répondants ont chiffré précisément en dollars la responsabilité minimale (incluant des montants de 5 et de 10 millions de</p>

<p>manière distincte et analysée tant du point de vue opérationnel que stratégique.</p> <p>Il doit y avoir une gamme de clauses supplémentaires permettant de définir la responsabilité dans différents cas.</p> <p>Étant donné que la limitation de responsabilité ne relevant pas d'un groupe de biens et de services déplace les contrats vers un environnement « complexe » par rapport au nouveau contexte de base / standard... le processus d'approbation du contrat et de la limitation de responsabilité pour ce type de demandes doit être rationalisé. Il serait difficile d'établir la limitation de responsabilité au niveau des biens et des services en raison de la nature même de la R et D.</p>	<p>dollars), d'autres ont suggéré de limiter la responsabilité à la valeur maximale du contrat.</p>
<p>RÉSULTAT</p>	<p>Les ministères et les fournisseurs ont indiqué qu'une approche au cas par cas doit être adoptée pour déterminer la limitation de responsabilité des contrats liés à la R et D.</p>

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC se penchera plus en détail sur la limitation de responsabilité. TPSGC documentera des évaluations au cas par cas, afin de déterminer quelle technologie ou quels domaines posent typiquement des problèmes dans les contrats de R et D et intégrera cette analyses dans l'ensemble de connaissances de R et D. Cela pourrait comprendre la création « d'un regroupement de biens et de services ». D'autres liens seront établis avec le cadre actuel de gestion des risques. Cela assurera une cohérence et contribuera à réduire le degré d'incertitude chez les fournisseurs.

5.7 Garantie

Il est difficile de mettre en place une garantie pour un bien ou un service de R et D. La nature de la R et D est telle que les garanties peuvent ne pas s'appliquer dans tous les cas, en partie parce qu'il est généralement impossible de déterminer la véritable durée de la vie utile anticipée d'un produit de la R et D. Par conséquent, la stratégie assumera, comme position générique, que des garanties ne seront demandées que si elles sont justifiées et au cas par cas.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Quel est votre avis sur l'application de la garantie visant les contrats de R et D du gouvernement du Canada?	
MINISTÈRES	FOURNISSEURS	
<p>Examen au cas par cas Plusieurs ministères sont d'avis que le « cas par cas » est la meilleure approche compte-tenu de la nature complexe des contrats de R et D</p> <ul style="list-style-type: none"> - Les clauses relatives à la garantie devraient être modifiées pour décrire la « convenance » ou « adaptation aux fins visées » - Les clients doivent être en mesure d'évaluer les exigences applicables/réalisables en matière de garantie et de les fournir dans le cadre de l'EDT. <p>Il est difficile d'appliquer des garanties aux services de R et D; typiquement, les garanties ne s'appliquent avec succès qu'aux biens. Le but principal de la R et D est de déterminer ce que la R et D pourrait être - la garantie pourrait être un produit livrable / un objectif du projet de R et D lui-même.</p> <ul style="list-style-type: none"> • La capacité de rester muet sur la question de la garantie aiderait à l'avancement des projets. Un concept similaire est la limitation de responsabilité en ce sens qu'elle peut être fondée sur une évaluation des risques menée par le ministère client qui signerait une acceptation de « non garantie ». Il faudra régler la question de « convenance » et examiner la <i>Loi sur la vente d'objets</i>. 	<p>Certains fournisseurs ont évoqué les circonstances dans lesquelles ils croient que des garanties seraient applicables. Ces circonstances comprennent entre autres :</p> <ul style="list-style-type: none"> • La qualité et le bon fonctionnement; • La durée; • La validation de concept; • La qualité d'exécution des travaux. <p>Les répondants ont fourni les deux suggestions suivantes :</p> <p>Examen au cas par cas Plusieurs fournisseurs sont d'avis que le « cas par cas » est la meilleure approche compte tenu de la nature complexe des contrats liés à la R et D.</p> <p>Surveillance régulière par le client Comme alternative aux garanties, quelques fournisseurs ont suggéré le recours à une surveillance régulière par le client tout au long de la durée du contrat. Grâce à des plans de travail détaillés, cette approche permettrait une plus grande intervention du client et assurerait « l'approbation par le client » avant la conclusion d'un contrat.</p> <p>Compte tenu de la nature intrinsèque de la R et D, la majorité des fournisseurs sont d'avis que les garanties ne sont pas applicables ou appropriées dans bien des cas.</p> <p>Les fournisseurs ont identifié les préoccupations suivantes :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Difficulté à prévoir et/ou à évaluer 	

	<p>les produits de la R et D</p> <ul style="list-style-type: none"> Évolution constante de la base de référence pour la mesure du rendement et exigences de plus en plus grandes des consommateurs. <p>Compte tenu du risque élevé de la R et D, toute garantie assortie de conditions dissuadera les fournisseurs de participer.</p>
RÉSULTAT	La majorité des répondants sont d'avis que les garanties sont difficiles à intégrer à l'approvisionnement lié à la R et D; la meilleure méthode d'application de garanties est une évaluation au cas par cas.

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC se penchera plus en détail sur les questions de garantie et documentera des évaluations au cas par cas pour déterminer l'approche à suivre en matière de garantie dans les contrats de R et D et intégrera cette analyse ainsi que des scénarios courants dans l'ensemble de connaissances. Un arbre décisionnel sera inclus afin de disposer d'une méthode claire pour l'application de la notion de garantie au contexte de la R et D; dans la plupart des cas, les garanties ne s'appliqueront qu'aux produits commerciaux.
--

5.8 Considérations environnementales.

Sensibiliser davantage les fournisseurs aux considérations environnementales.

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Considérations environnementales.	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	Pas de données recueillies sur ce sujet	Pas de données recueillies sur ce sujet
RÉSULTAT	Une intégration continue des considérations environnementales fera partie de l'approvisionnement en services de R et D. TPSGC intégrera les considérations environnementales en consultation avec les ministères clients afin d'encourager, dans la mesure du possible, des pratiques vertes. TPSGC continuera d'explorer toutes les considérations et les normes environnementales applicables et de les inclure, s'il y a lieu, dans les critères d'évaluation.	

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC donnera son appui aux technologies environnementales émergentes et fera preuve de leadership en matière de respect de l'environnement en encourageant les fournisseurs et les ministères à utiliser des biens, des services et des procédures plus écologiques tout en s'efforçant de maintenir un équilibre entre les exigences des ministères, la capacité des fournisseurs et les avantages pour la population canadienne.

5.9 Commentaires généraux

Commentaires pertinents reçus

SUJET	En tenant compte de tous les éléments de l'ébauche de la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de services de R et D, croyez-vous que sa mise en œuvre posera des défis?	
MINISTÈRES	FOURNISSEURS	
<p>56 % des répondants ne voient aucun problème de mise en œuvre de cette stratégie.</p> <p>Selon la méthode d'évaluation de ces nouvelles propositions de valeur, la paperasserie pourrait augmenter de manière considérable et constituer ainsi un fardeau en termes de temps et de ressources.</p> <p>En plus de l'approche classique par DP, la stratégie propose deux méthodes assez novatrices pour la passation de contrats de R et D : l'appel de propositions (AP) axé sur le programme, et les partenariats axés sur la collaboration. Une formation poussée des clients sera requise pour assurer l'efficacité de mise en œuvre.</p> <p>L'approvisionnement en R et D est tellement différent de l'achat d'articles disponibles sur le marché qu'il doit comporter une certaine souplesse, par exemple, en permettant l'inclusion de coûts imprévus dans les contrats ou en comprenant que les universités ont besoin de la propriété intellectuelle et des droits d'auteur.</p> <p>Des coûts potentiels pour les utilisateurs finaux pourraient découler</p>	<p>59 % des répondants ne voient aucun problème de mise en œuvre de cette stratégie.</p> <p>Mieux s'adapter aux PME Plusieurs répondants ont indiqué qu'un des principaux aspects nécessitant une amélioration de la stratégie d'approvisionnement en R et D est le degré d'attention porté aux PME. Les répondants ont indiqué que le processus actuel comporte trop d'obstacles à cet égard. Selon certains fournisseurs, les programmes ne seront pas en mesure d'atteindre leurs objectifs à moins que le gouvernement ne soit disposé à prendre un risque sur les compagnies et les entrepreneurs de plus petite taille.</p> <p>Permettre une plus grande souplesse Certains fournisseurs ont indiqué que la souplesse devrait être un élément très important de l'approvisionnement en R et D, étant donné que la R et D traite d'innovation, de risques et d'expérimentation.</p> <p>Accélérer le processus d'approvisionnement Certains fournisseurs se sont dits</p>	

de l'utilisation de la proposition de valeur. Des renseignements supplémentaires sur cette méthode d'évaluation devront être fournis.

préoccupés de la lenteur du processus d'approvisionnement, soulignant l'importance de se doter d'un processus accéléré apte à rester à jour par rapport aux innovations industrielles. Pour ce faire, les répondants ont suggéré de limiter les démarches administratives pour permettre un meilleur accès et une plus grande transparence.

Créer une stratégie de gestion des risques

Afin de mieux appuyer l'innovation, les fournisseurs ont souligné l'importance de renforcer la stratégie de gestion des risques. Les répondants ont indiqué qu'en dépit des risques inhérents à la R et D, la stratégie actuelle n'explique pas si le risque incombera à la compagnie ou au gouvernement.

Améliorer l'expertise du gouvernement

Certains fournisseurs ont indiqué que le processus d'examen des soumissions doit être mené avec l'aide d'experts en R et D.

Indicateurs de rendement

Les répondants ont indiqué qu'ils voudraient voir des indicateurs de rendement pertinents et clairs dans le processus d'examen des soumissions.

Améliorer la communication

Certains fournisseurs ont réitéré l'importance d'améliorer la communication pour la rendre plus rapide et la formuler dans un langage plus clair.

Réduire les exigences financières

Les exigences financières sont l'obstacle le plus important à la participation des PME au processus d'approvisionnement.

	<p>Éliminer les conflits entre intervenants</p> <p>Certains fournisseurs ont dit souhaiter voir déployer des efforts accrus pour éliminer les conflits entre tous les intervenants, y compris le gouvernement, les grandes entreprises, les PME et les universités.</p>
--	--

Commentaires pertinents reçus

SUJET	Pourrait-on, selon vous, intégrer à l'ébauche de la Stratégie nationale d'approvisionnement d'autres aspects ou éléments pour appuyer et/ou favoriser l'efficience de la passation de marchés de R et D?	
	MINISTÈRES	FOURNISSEURS
	<ul style="list-style-type: none"> Assouplir les politiques d'examen et de supervision; permettre une plus grande tolérance au risque Poursuivre l'échange de connaissances pour assurer une cohérence à l'échelle des régions. <p>Chaque fois que cela est possible, faire en sorte que l'approvisionnement en R et D investisse dans l'innovation. Lorsque c'est possible et approprié, TPSGC peut offrir un avantage concurrentiel aux entreprises qui, par exemple, démontrent une capacité de commercialisation au Canada. Ce travail peut être fait dans le cadre d'un seul et unique processus d'approvisionnement plutôt que de plusieurs.</p> <ul style="list-style-type: none"> Cela aurait pour effet d'augmenter les partenariats intersectoriels ainsi que la collaboration ou la participation multidisciplinaire, de réduire les délais d'approvisionnement et les coûts administratifs, de même que les risques liés au développement et aux contrats, et de maintenir le momentum des membres clés de l'équipe. <p>Beaucoup d'efforts sont déployés dans</p>	<p>Un vaste consensus de fournisseurs s'est formé au sujet des moyens de soutenir et/ou de faciliter la collaboration, notamment en assurant :</p> <ul style="list-style-type: none"> Un processus d'approvisionnement simple, rationalisé et équitable Une communication claire et fréquente Une reddition de comptes en ligne. <p>De plus, quelques fournisseurs ont suggéré l'inclusion de groupes de travail par secteur et par région, avec la participation de petits entrepreneurs et d'experts régionaux de tous les secteurs.</p> <p>Les activités potentielles mentionnées incluent :</p> <ul style="list-style-type: none"> La tenue régulière de séances de réflexion et d'innovation Le ralliement des intervenants habituellement peu sollicités tels que les dirigeants du secteur des ressources primaires, les inventeurs et les financiers Organiser des conférences régionales sur l'innovation et sur les manières d'attirer le capital-risque, les investisseurs étrangers et les experts d'autres régions Tenir des ateliers sur la préparation

<p>la gestion des petits contrats. Une initiative visant à aider les ministères clients à relever ce défi serait la bienvenue.</p>	<p>de propositions et la création de projets</p> <ul style="list-style-type: none"> • Organiser des ateliers sur le développement économique en se reposant sur des activités de recherche. <p>69 % des répondants ont dit n'avoir aucun aspect ou élément à suggérer pour être intégré à la stratégie nationale d'approvisionnement et appuyer et/ou favoriser ainsi l'efficacité de la passation de contrats de R et D.</p>
<p>RÉSULTAT</p>	<p>La vaste majorité des répondants s'entendent sur le besoin de se doter d'un processus d'approvisionnement simplifié, rationalisé et équitable. Les répondants ont également souligné qu'ils voudraient voir s'établir une communication claire et plus fréquente, et faire une place de plus en plus grande à la reddition de comptes en ligne.</p>

Nouvelle orientation stratégique

TPSGC se penchera sur les possibilités de simplification et de rationalisation, ainsi que sur la réduction des obstacles en engageant les fournisseurs et en obtenant une meilleure compréhension de leurs soucis.

6 Sommaire des orientations stratégiques

Dans l'ensemble, les commentaires reçus des ministères et de l'industrie sont généralement positifs et les recommandations présentées dans le cadre de l'ébauche de la Stratégie nationale d'approvisionnement sont favorablement reçues. TPSGC améliorera le processus d'approvisionnement en matière de services de R et D en établissant les orientations stratégiques énoncées ci-après.

Communauté de pratique (CDP)

TPSGC mettra sur pied une communauté de pratique (CDP) pour l'approvisionnement en services de R et D afin de faciliter la collaboration avec experts dans le domaine concerné, experts venant à la fois de TPSGC et des ministères clients. La CDP favorisera la communication entre les universités, les ministères et l'industrie. TPSGC continuera de participer de manière plus directe avec les groupes de travail connexes de R et D à travers le gouvernement. La Communauté de la pratique inclura TPSGC, les services gouvernementaux, l'industrie et le milieu universitaire.

Partenariats de collaboration

La communauté de pratique permettra à TPSGC de continuer à soutenir des initiatives de collaboration comme les projets TPSGC/l'Agence spatiale canadienne (ASC)/la Nationale Aéronautiques et l'Espace Administration (NAEA), afin de répondre aux besoins en matière de R et D. De plus, TPSGC documentera les pratiques exemplaires et les leçons tirées dans l'ensemble de connaissances en matière de passation de marchés de R et D.

Défis et facteurs à considérer

TPSGC simplifiera et uniformisera le modèle de demande de propositions (DP) afin de le rendre plus convivial pour les PME, améliorera les communications avec les fournisseurs et fournira des conseils sur le processus de demande de propositions (DP).

TPSGC offrira davantage d'occasions de communiquer clairement et diversifiera les méthodes d'interaction (webinaires, rencontres en personne, rencontres bilatérales, selon les besoins).

TPSGC participera à un dialogue tant au niveau de l'approvisionnement qu'à celui des projets afin d'assurer que les échanges soient clairs et directs. Les occasions d'interagir de manière utile se trouveront renforcées grâce au réseau et à l'échange d'information dans le cadre de la CDP. TPSGC utilisera les procédures de demande de renseignements (DDR) pour participer à des échanges avec les fournisseurs de services de R et D.

TPSGC participera à des échanges avec les associations universitaires et collégiales et intégrera les idées et les leçons qui en seront tirées à l'ensemble de connaissances. TPSGC développera et adaptera les outils déjà mis au point par d'autres niveaux de gouvernement, par exemple ceux développés par la Colombie-Britannique et le groupe de travail sur les relations de recherche entre la province et les universités (Province-University Research Agreements Working Group) afin de rationaliser et de simplifier le processus d'approvisionnement.

Contenu canadien et considérations socio-économiques - Proposition de valeur

TPSGC fournira des orientations en matière de stratégies socio-économiques et des exemples pertinents d'exigences, notamment de cas où la démarche relative au contenu canadien a été adaptée pour répondre aux besoins des clients et atteindre des objectifs socio-économiques. Ces orientations seront documentées dans l'ensemble de connaissances en matière de passation de marchés de R et D. Cela pourrait se traduire par une augmentation du contenu canadien dans les services de R et D.

TPSGC fournira des conseils concernant les propositions de valeur lors de la passation de marchés portant sur des services de R et D avec les diverses parties prenantes afin de faire en sorte que la proposition de valeur bénéficie le plus possible aux clients et aux fournisseurs.

TPSGC mettra au point divers scénarios visant à expliquer les marchés avec partage des coûts afin de tirer le meilleur parti des mesures de liaison avec les clients et les fournisseurs. Un groupe de travail sur les communautés de pratique se penchera sur les divers scénarios et les meilleures pratiques de l'industrie. Les résultats se traduiront par une plus grande clarté et seront documentés dans l'ensemble de connaissances.

Le modèle de la proposition de valeur (VP) permettra aux fournisseurs de compléter leur expertise technique avec les éléments à valeur ajoutée supplémentaires pour l'évaluation dans les domaines d'intérêt au gouvernement fédéral.

Propriété intellectuelle

La politique actuelle en matière de propriété intellectuelle (PI) fonctionne bien. Les commentaires révèlent cependant certaines idées fausses et un manque de compréhension de la PI et de la politique afférente qui pourraient empêcher les fournisseurs de soumissionner. Afin de résoudre cette question, TPSGC fournira des conseils supplémentaires dans le corpus de connaissances à l'intention des agents de négociation des contrats et des clients pour s'assurer que l'approche actuelle en matière de PI est bien comprise et systématiquement applicable. TPSGC ajoutera également une foire aux questions (FAQ) à l'intention des fournisseurs de services de R et D.

Limitation de responsabilité

TPSGC se penchera plus en détail sur la limitation de responsabilité. TPSGC documentera des évaluations au cas par cas, afin de déterminer quelle technologie ou quels domaines posent typiquement des problèmes dans les contrats de R et D et intégrera cette analyse dans l'ensemble de connaissances de R et D. Cela pourrait comprendre la création « d'un regroupement de biens et de services ». D'autres liens seront établis avec le cadre actuel de gestion des risques. Cela assurera une cohérence et contribuera à réduire le degré d'incertitude chez les fournisseurs.

Garantie

TPSGC se penchera plus en détail sur la garantie pour sélectionner et documenter des évaluations au cas par cas afin de déterminer l'approche à suivre en matière de garantie dans les marchés de R et D et inclura cette information ainsi que des scénarios récurrents dans l'ensemble de connaissances. Un arbre décisionnel sera également inclus pour disposer d'une méthode claire concernant la garantie dans les contrats de R et D; dans la majorité des cas, la garantie s'appliquera seulement aux produits commerciaux.

Considérations environnementales

TPSGC donnera son appui aux technologies environnementales émergentes et fera preuve de leadership en matière de respect de l'environnement en encourageant les fournisseurs et les ministères fédéraux à utiliser des biens, des services et des procédures plus écologiques tout en s'efforçant de maintenir un



équilibre entre les exigences des ministères, la capacité des fournisseurs et les avantages pour la population canadienne.

Commentaires généraux

PWGSC explorera des occasions pour simplifier, rationaliser et réduire des barrières en engageant des fournisseurs et en obtenant une meilleure compréhension de leurs soucis.