

SEMAINE DE L'INNOVATION EN SANTÉ

Aspects juridiques des processus
d'approvisionnement

Me Marie-Lise Gaudet, GACEQ
Patrick Morel, ing. M.Sc.A, CISSS BSL



Formation

- Mandat général des groupes d'approvisionnement;
- Le besoin des établissements;
- Le mandat des établissements et les enjeux;
- Les différents mode de sollicitation;
- L'importance du Devis;
- Le comité de travail et le comité de sélection;
- Les fournisseurs;
- Innovation et projet

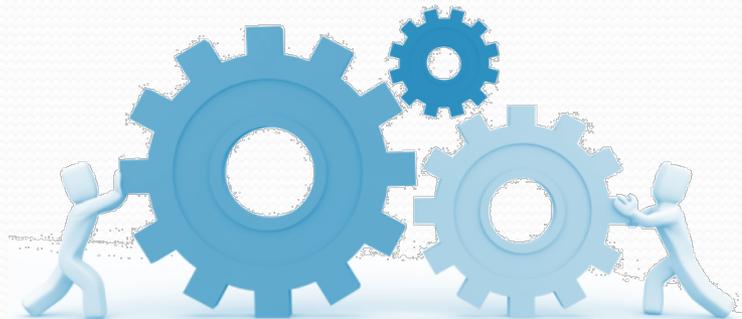
Mandat du groupe

Les groupes d'approvisionnement en commun ont le **mandat de gérer un processus d'appel d'offres** pour combler un **besoin commun** en allant chercher la **meilleure qualité au meilleur prix**, le tout, en étant assujettis à un **cadre réglementaire rigoureux**.

Mandat du groupe

1. Mandat de gérer un processus

- Mandataires des établissements participants
- Gestionnaire d'un processus d'appel d'offres
- Décisions prises avec les membres de nos comités
- Aucune décision unilatérale



Mandat du groupe

2. Comblent un besoin commun

- Raison d'être des groupes d'approvisionnement
- Regrouper un besoin pour meilleur volume

Mandat du groupe



3. Meilleure qualité

Pourquoi?

- Contexte budgétaire – Acquisition pour durée de vie de l'équipement
- Contexte technologique :
 - Professionnels veulent ce qui se fait de mieux sur le marché pour traiter les patients
 - Les patients veulent se faire traiter par les meilleurs équipements existants

** Équipement qui a fait l'objet d'une évaluation qualitative et dont le consensus a été obtenu par des professionnels qualifiés **

Mandat du groupe

3. Meilleure qualité (suite)

- Obligations des différents professionnels en vertu de leur code de déontologie et autres textes législatifs applicables



Mandat du groupe

4. Meilleur prix

- Contexte économique – respect des budgets
- Existence du pouvoir de réserve dans nos documents d'appel d'offres

Clause: L'Organisme public ne s'engage à accepter l'une ou l'autre des soumissions reçues dans le cadre de cet appel d'offres.

Mandat du groupe

5. Cadre réglementaire rigoureux

- Rappel de certains principes de l'article 2 de la Loi sur les contrats des organismes publics.

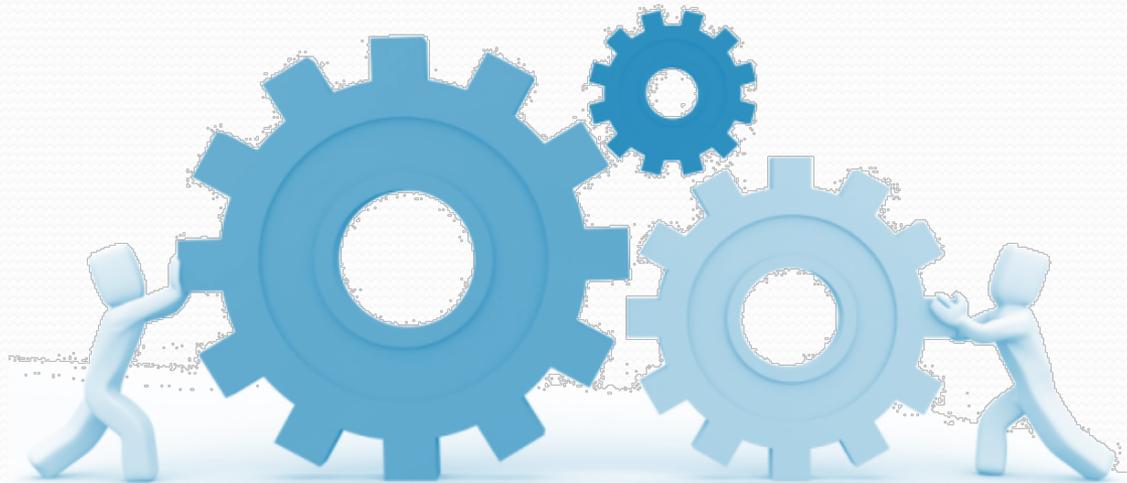


Tout commence par un besoin...

- Priorisation des établissements (PCEM);
- Tables interrégionales en maintien d'actif
 - Équipements de la circulaire et tout autre intérêt commun
 - Veille technologique
- Comité stratégique provincial d'acquisition de dispositifs médicaux (CSP-ADM) pour la répartition des projets entre corporations;
- Un approvisionneur, un GBM et un clinicien sont assignés au projet pour préparer le mandat;
- Envoi du mandat et de la requête de besoins à une boîte unique des CIUSSS.

Le Mandat des Établissements

- Mandat ferme et mandat d'intention
Art. 5 al. 1 (2) RCA et art. 5 al. 2.
- Fournisseurs et enjeux;
- Solutions?



Le Mandat des Établissements

« Ferme » ou « intention », telle est la question.

- Planification des remplacements d'équipements plus difficile;
 - Budget plus restreint;
 - Priorités à court terme;
- Imprévus plus fréquents;
 - Augmentation de mises hors service imprévues liée à l'extension de la durée de vie des équipements et des avis de fin de support;
- Difficulté de rejoindre les mandants décisionnels et concernés à travers les nouvelles structures des CIUSSS.

Contrat A (Régie)

- Obligations des soumissionnaires
- Obligations du donneur d'ouvrage;
 - ex: Respect des principes de l'article 2 de la Loi;

Mode de sollicitation - Équipements

Principe de base du règlement:

L'organisme public adjuge au soumissionnaire ayant soumis le plus bas prix (art. 10 RCA)

- Conformité / prix le plus bas

Mais, on peut évaluer le niveau de qualité (art. 19 RCA)

- Conformité - Qualité minimale / prix le plus
- Conformité - Qualité / prix ajusté le plus bas

1. Conformité / prix le plus bas

- Permet de sélectionner les soumissionnaires exclusivement sur la base d'un prix;
- Ce mode sous-entend que la qualité requise est définie dans l'ensemble des besoins et exigences relatifs au projet, et que, par conséquent, le seul facteur discriminant est le prix.

Le Devis

- Le devis constitue sans contredit le document le plus important de la documentation d'appel d'offres en raison du fait qu'il établit avec précision la commande de l'organisme public. Il fixe les exigences se rapportant aux biens et services recherchés.
- Le devis idéal doit se limiter à de l'information technique. Il ne doit pas aborder des sujets qui relèvent davantage du contrat puisque cette pratique engendre des risques de contradiction entre le devis et le contrat qu'il faut éviter autant que possible.

Le Devis et le comité

- Après réception des mandats, un comité est constitué avec des experts de «mandat ferme» et des personnes désignées;
- Le devis est rédigé par le comité dont le GBM assigné est le pilier central (pré-rencontre, orientations, rencontre avec les fournisseurs le cas échéant, révision points par point par le comité, prises de décision);
- Dossier de grande envergure – les avantages d’avoir plus d’un GBM sur le dossier.

Les défis du devis

*Ce que l'on conçoit bien s'énonce clairement,
Et les mots pour le dire arrivent aisément.* (Nicolas Boileau 1674)

- On a besoin d'un besoin

ET CLAIR, surtout dans un contexte de groupe à plusieurs mandants...

- Le « Ce qui fait à minou fait à pitou »,
ça dépend peut-être du pitou ...
- Les « catégorisations » : à maintenir ou à proscrire ?
Un mal nécessaire ?
- La « conformité », l'importance de bien l'écrire et de la relire.

Le Devis

- Situations et litiges - exemples



- Cas #1

- Accepter de prendre le temps (et de le trouver...) surtout pour réviser les points de conformité

- Cas #2

- Si ce n'est pas écrit, on ne peut pas user de notre discrétion pour rejeter un soumissionnaire

2. Conformité – qualité minimale / prix le plus bas (Annexe 1 RCA)

- Minimum de trois critères;
- Préciser pour chacun des critères, les éléments de qualité requis pour l'atteinte d'un niveau de performance acceptable, soit les attentes minimales;
- Soumission est acceptable si elle rencontre le niveau de performance décrit comme étant acceptable;
- Aucune note (passe ou ne passe pas)

3. Conformité – Qualité / Prix ajusté le plus bas (Annexe 2 RCA)

- Minimum de 3 critères;
- Détermination du niveau de performance acceptable;
- Pondération des critères en fonction de son importance;
- Soumission en bas de 70 est rejetée;
- Calcul du prix ajusté en fonction d'un «facteur K »

Évaluation de la qualité

- Les évaluations qualitatives se font par un comité de sélection en fonction de ce qui est exigé (et rien d'autre...)
 - Le comité évalue en fonction de ce qui est exigé, de ce qu'il a vu et de ce qu'il a lu;
 - Le consensus est établi en fonction des critères évalués seulement;
 - Toute autre démonstration ou documentation non exigée ne peut être prise en considération (ex: offre intéressante lors des démonstrations);
 - Attention au cas de rejet : intégration de la clause « Influence » dans nos documents d'appel d'offres

Conformité - prix le plus bas

- POUR

- Processus simple;
- Adjudication rapide

- CONTRE

- Ce n'est pas tous les types d'équipement qui s'y prêtent bien
- Difficulté d'obtenir l'adhésion du corps médical

Évaluation de la qualité – «Les Pour»

- Nécessaire pour certains équipements car souvent requis par les utilisateurs cliniques et technique afin de mesurer certains éléments moins tangibles;
 - ex.: ergonomie
- Impact reconnu de la qualité (équipement et service) sur la durabilité, la fiabilité, la sécurité ;
- Impact sur l'ensemble des coûts (acquisition, fonctionnement, entretien, mise à niveau, ...) pour la durée de vie utile
 - Certains coûts peuvent refléter le niveau de qualité (ex.: contrat de service)
- Élément plus important à considérer pour des achats de valeur substantielle et/ou pour plusieurs années

Évaluation de la qualité - «Les Contre»

- Évaluation de la soumission et non du soumissionnaire.
 - Historique de performance du fournisseur et de son équipement non considéré;
 - Sensibilité accrue aux aléas du processus (exemple : équipement qui ne fonctionne pas durant une partie de l'évaluation, courbe d'apprentissage et de maîtrise de la technologie durant l'évaluation)
- Longueur et complexité du processus
 - Difficulté à définir et à documenter le niveau de performance acceptable au sens de l'annexe 1 du règlement de la LCOP (niveau d'objectivité)
 - Complexité à réaliser une évaluation en tout point comparable (résultat variable d'un patient à l'autre, d'un évaluateur à l'autre, d'un site à l'autre)
 - Disponibilité du comité de sélection

Comité de sélection

- Visionnement de la vidéo
- Nouvelle directive (section 4)
 - Choix des membres (éviter les conflits d'intérêts)
 - Constitution avant le lancement de l'appel d'offres;
 - Désignation du SCS par le DG;
 - Qualification et qualité du SCS;
 - Nomination des membres;
 - Membre externe;
 - Rotation des personnes pouvant agir à titre de membre;
 - Absence de lien hiérarchique;

Synthèse des étapes d'achats en commun

Étapes	Groupes impliqués	Réalizations
Choix des projets en A.C.	Circulaire MSSS, GAC, CSP-ADM, CMAI	Activités en continu pour maintenir la liste à jour.
Émission des mandats	GAC et approvisionneur, GBM et clinicien assignés	Préparation du mandat et de la requête des besoins. Envoi vers les CISSS/CIUSSS
Compilation et réception des mandats	GAC et approvisionneur, GBM et clinicien assignés	Répondre aux questions des mandants au besoin et compilation des demandes
Formation du comité	GAC, GBM et membres participants en mandat ferme	Révision de la portée du mandat et ébauche de la stratégie d'A.O.

Synthèse des étapes d'achats en commun

Étapes	Groupes impliqués	Réalisations
Devis et appel d'offres	Comité (GBM), GAC	Rédaction de l'appel d'offres, rencontres d'information et réponses aux questions des soumissionnaires
Évaluation	Comité	Évaluation de la conformité, visite ou évaluation sur site. Compilation des résultats
Adjudication du contrat	GAC	Renvoi des soumissions aux non-retenus et production de l'entente. Envoi des documents aux membres participants
Post mortem	GAC, GBM, comité, CMAI, CSP-ADM	Retour sur le procédé et réponses aux demandes,

Gestion contractuelle (Contrat B)

- Document négocié avec l'industrie (Haute technologie)
- Clauses contractuelles
 - Pénalités
 - Résolution des différends
 - Médiation
 - Arbitrage
 - Résiliation – Garantie d'exécution
- Enjeux autres et communs

Rendement insatisfaisant

- Dispositions légales
- Enjeux concernant l'utilisation d'un tel rapport dans un contexte d'appel d'offres effectué par un regroupement d'achat.

Les fournisseurs

L'impact des résultats sur les fournisseurs (surtout financier) étant beaucoup plus élevé, cela implique certaines réactions :

- Beaucoup plus de question sur le devis;
- Très surveillé dans nos évaluations;
- Relations avec les fournisseurs plus «protocolaires»
- La «surprise» des résultats;
- Demande de rencontrer le donneur d'ouvrages, discussions post-adjudication plus complexes;
- Modification réglementaire à venir concernant la divulgation des résultats d'évaluation qualitative .

Les fournisseurs (suite)

- Compréhension; Poser les questions pendant la période de publication de l'appel d'offres;
 - Précédent
 - Pression
- Leur droit de questionner et notre obligation de répondre;
- Respect des principes de l'article 2 de la Loi

Projets et innovation

- Dérogations
- Appel d'offres sur invitation
 - Risques et enjeux
- Homologation
 - Notre projet
 - Ses limites
 - Bassin de mandats
 - Projet pour l'avenir...
- Enchère inversé – implication

Questions ?

