

**Annexe 1 : DIAPOS D'UNE PRÉSENTATION au FORUM DU CONSEIL CANADIEN DES MARCHÉS PUBLICS  
Par Glenn Martin, CEBC**

**DIAPO 1 : LA MEILLEURE VALEUR POUR LES CLIENTS**

Présentation au : Forum du Conseil canadien des marchés publics, le 4 novembre 2009

Par : Glenn Martin, Directeur général, Consulting Engineers of British Columbia

**DIAPO 2 : VRAI OU FAUX?**

**DIAPO 3 : Quel est le problème avec la sélection basée sur le plus bas prix? Ce mode de sélection :**

- récompense les firmes qui affectent moins de ressources au projet du client (personnel moins expérimenté, p. ex.);
- pénalise les firmes qui ont une meilleure appréciation des besoins du client;
- pénalise les firmes qui savent anticiper les complications possibles ou qui proposent des solutions innovatrices;
- entraîne des coûts accrus pour le client (plus de son propre temps et de ses propres ressources);
- n'offre aucune valeur ajoutée pour réduire les coûts du cycle du projet.

**DIAPO 4 : COÛTS DU CYCLE DE VIE (graphique circulaire)**

**DIAPO 5 : ÉCONOMIES SUR LE COÛT DU CYCLE DE VIE GRÂCE À L'INNOVATION**

(page 20, livret InfraGuide)

**DIAPO 6 : Une citation de John Ruskin (1819-1900)**

« Il est imprudent de payer trop mais, pire encore, de payer trop peu. Si vous payez trop peu, vous perdez parfois tout, car le produit que vous avez acheté n'est pas capable de faire ce pourquoi vous l'avez acheté. »

**DIAPO 7 : AU SUJET D'INFRAGUIDE**

- Guide national pour des infrastructures municipales durables :
  - La Fédération canadienne des municipalités
  - Le Conseil national de recherches
  - Infrastructure Canada
  - L'Association canadienne des travaux publics
- InfraGuide a publié plus de 50 documents de « meilleures pratiques » à l'appui de décisions durables en matière d'infrastructure.

**DIAPO 8 : UNE MEILLEURE PRATIQUE POUR UNE MEILLEURE VALEUR**

- Élaborée par le secteur public pour le secteur public.
- Un réseau national d'experts reconnus dans le domaine des infrastructures publiques et municipales.

- « Le processus recommandé de sélection d'experts-conseils est la *Sélection basée sur les compétences (SBC)* »
- Cette MEILLEURE PRATIQUE procure la MEILLEURE VALEUR à nos clients.

#### **DIAPO 9 : QUEL EST LE PRINCIPE DE CETTE MEILLEURE PRATIQUE?**

- Les professionnels soumettent une proposition qui fait état de leurs compétences et de leur compréhension des besoins du client.
- La concurrence se fait au niveau de la meilleure équipe, des meilleures idées, de la qualité des services ainsi que de l'expérience antérieure sur des projets semblables.
- Le client catégorise les propositions selon la qualité technique et la réalisation des objectifs du projet.
- Une portée détaillée du projet, incluant les résultats livrables qui atteindront les objectifs du client, est établie avec le professionnel préféré.
- Des honoraires et un échéancier qui correspondent aux objectifs du client sont ensuite négociés.

#### **DIAPO 10 : QUI UTILISE CETTE APPROCHE?**

- Le gouvernement fédéral et 47 états américains
- Le gouvernement du Québec
- La ville de Calgary
- La ville de London
- La ville de Coquitlam

#### **DIAPO 11 : LA SBC PORTE FRUIT (ÉTUDE DE L'APWA RÉALISÉE EN 2009)**

- Le Georgia Institute of Technology et l'Université du Colorado ont examiné 200 projets.
- 93 % des clients ont exprimé un degré de satisfaction élevé ou très élevé avec les professionnels engagés selon la méthode SBC, avec un niveau de confiance également élevé entre le client et le professionnel.
- La SBC permet de réduire de 70 % en moyenne l'accroissement des coûts de construction pendant la réalisation.
- La SBC permet de réduire l'augmentation de l'échéancier de construction de 20 %.

#### **DIAPO 12 : LA MEILLEURE PRATIQUE RECOMMANDÉE : LA SÉLECTION BASÉE SUR LES COMPÉTENCES**

- Demande de qualifications
- Évaluation des qualifications des professionnels
- Demande de propositions
- Choix du meilleur professionnel selon ses compétences
- Définition de la portée – Le conseiller de confiance
- **Négociation des honoraires** – La composante prix
- Octroi du contrat

### **DIAPO 13 : LA MEILLEURE PRATIQUE EST UNE BONNE POLITIQUE**

- Un processus compétitif, et transparent qui vise les compétences, la qualité et la valeur à long terme.
- Des économies à long terme réalisées sur plusieurs décennies.
- Encourage l'expertise interne au meilleur intérêt du client (et des contribuables).
- Permet l'innovation et des infrastructures durables.
- Permet une gestion créative et proactive des risques.

### **DIAPO 14 : LES AVANTAGES POUR LE CLIENT**

- Le client bénéficie des services de la bonne équipe pour son projet.
- Des échéanciers et des budgets plus réalistes.
- Moins d'ordres de modification et de litiges.
- Une meilleure relation d'affaires entre le client, le professionnel, les entrepreneurs et les organismes externes
- Un meilleur service, une meilleure qualité, ainsi qu'une valeur accrue pour le contribuable.

### **DIAPO 15 : LES ÉCONOMIES POUR LE CLIENT**

- Économies sur le temps du personnel interne.
- Économies sur le temps du professionnel.
- Économie de temps avant le début des travaux de conception.
- Économies sur les coûts du cycle de vie du projet.
- VOICI LA RECETTE DE LA MEILLEURE VALEUR!

### **DIAPO 16 : CONSULTING ENGINEERS OF BC**

- Coordonnées de la CEBC, ainsi que mes coordonnées
- Coordonnées de l'AFIC
- Graphique d'InfraGuide et lien Web
- Atelier de formation (en cours de développement) de l'Association canadienne de normalisation et lien Web
- Les livrets d'InfraGuide sont disponibles