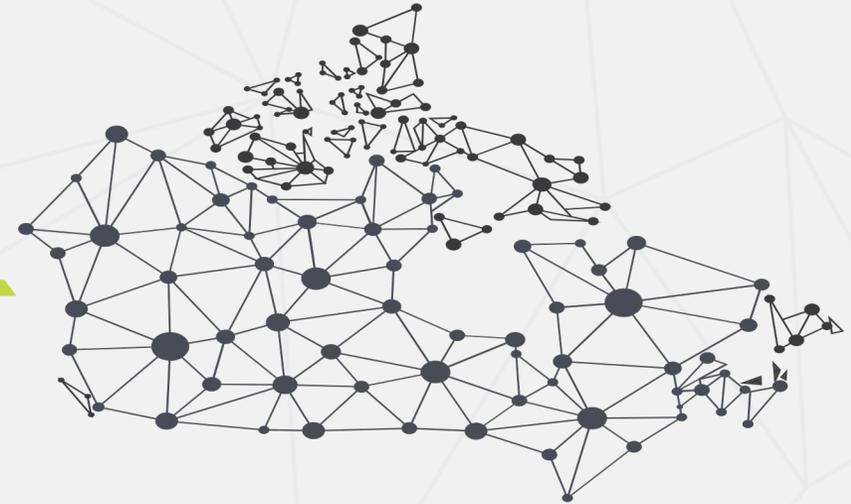


# GCSurplus

## Recyclage et contrats périodiques

Atelier régional de l'ICAGM à Montréal, octobre 2024

Dave Gosselin, Chef d'équipe (région du Québec)



# Recyclage – Contrats périodiques

Qu'est-ce qu'un contrat périodique et quand sont-ils utilisés ?

Quelle est la différence entre un contrat périodique et un contrat de services ?

Comment les contrats périodiques sont-ils établis ?

Facteurs législatifs

Qu'est-ce que vous devez considérer pour la mise en place d'un contrat périodique ?

Statistiques et exemple de contrat présentement disponibles

Nouvelles offres de services

# Qu'est-ce qu'un contrat périodique ?

- Les contrats périodiques sont une méthode efficace pour se débarrasser de grandes quantités de déchets commercialisables, tels que la ferraille, les batteries et le pétrole, pendant une période déterminée.
- Ils font l'objet d'un appel d'offres sur [GCSurplus.ca](http://GCSurplus.ca) et ils sont attribués au soumissionnaire retenu.
- Ils conviennent aux entreprises de recyclage capables de récupérer les biens excédentaires (rebut) et de les recycler dans leurs installations.

## Éléments clés

- Les soumissionnaires retenus et les firmes :
  - Doivent fournir une preuve d'assurance, une attestation de sécurité et doivent verser un dépôt de garantie avant l'attribution du contrat.
  - Doivent être équipés pour pouvoir ramasser et transporter de grandes quantités de rebuts, soit par conteneurs, soit par palettes, soit à l'aide d'un grappin, etc.
  - Seront tenus de ramasser leurs biens, de les faire peser dans un centre de pesée reconnu et de soumettre leur billet de pesée à GCSurplus, qui les facturera ainsi en conséquence.
- La durée d'un contrat peut être pour un an ou moins, et/ou avoir des mois ou des années de prolongation facultative.
- GCSurplus et leur ministère client communiqueront afin de s'assurer que la valeur des rebuts ramassés ne dépasse pas le montant du dépôt de garantie retenu.

# Quand utiliser un contrat périodique ?

- Les contrats périodiques sont généralement utilisés lorsqu'un client a un besoin récurrent de faire recycler des matériaux pour rebut.
- Ils peuvent également être créés pour répondre à un besoin spécifique d'élimination d'une grande quantité de matériaux pour rebut dans de courts délais, mais les contrats périodiques auront toujours une date de début et une date de fin, avec possibilité de prolongation si nécessaire.

## Exemples de contrats périodiques de recyclage :

1. Rebuts de batteries (batteries de véhicule 12 volts)
2. Rebuts de métaux (triés dans des conteneurs, Tri-Wall, etc.)
3. Rebuts non métalliques (laiton trié dans des conteneurs, Tri-Wall, etc.)
4. Combustibles, huiles, lubrifiants (dans des bidons ou des réservoirs sur le site)
5. Rebuts de caoutchouc (pneus, textiles, etc.)
6. Rebuts de bois (palettes, bois de charpente, arbres)
7. Poissons

# Quelle est la différence entre un contrat périodique et un contrat de service ?

- Un contrat périodique génèrera des revenus en fonction de la valeur des biens recyclés. Certains types de biens produiront un revenu important pour l'État si le marché connaît une forte demande pour un produit spécifique, alors que d'autres types de biens couvriront seulement le coût des services.
- Un contrat de service engendrera toujours des coûts au gouvernement lorsqu'il engage des entreprises pour effectuer de telles tâches. Par exemple, demander à une entreprise de venir déposer des conteneurs et d'évacuer les rebuts coûtera de l'argent, mais en optant pour un contrat périodique, l'entreprise doit inclure les conteneurs dans son offre de prix par kilogramme.

Si GCSurplus publie une exigence qui ne collecte aucune offre, GCSurplus recommandera donc un contrat de service qui devra alors être initié par le bureau d'approvisionnement du client, et non par GCSurplus

# Comment les contrats périodiques sont-ils établis ?



GCSurplus lancera les exigences sur [GCSurplus.ca](https://GCSurplus.ca) pendant un nombre de jours déterminé. Les délais peuvent varier entre 7 et 30 jours selon l'ampleur du projet.



GCSurplus exigera un prix par unité basé sur la quantité estimée de rebuts fournis par le ministère client. Le prix est fixe pour la durée du contrat, incluant les périodes de prolongations.



En publiant les exigences en ligne, la procédure est équitable, ouverte et transparente.

# Facteurs législatifs

## Législation

- La **Loi sur les biens de surplus de la Couronne** fournit une base juridique pour le dessaisissement des biens excédentaires.
- La loi autorise GCSurplus à vendre du matériel pour le compte des ministères fédéraux.

## Directive

- La **Directive sur la gestion du matériel** du Conseil du Trésor décrit les principes guidant les décisions en matière de dessaisissement.

# Qu'est-ce que vous devez considérer pour la mise en place d'un contrat périodique ?

## Vous devez évaluer vos besoins

- La quantité à vendre par année
- À quelle fréquence
- Qu'est-ce que vous avez à vendre
- Est-ce qu'il y a des considérations spéciales, accès au site, grosseur du véhicule ou besoin en sécurité ?

## Personne à contacter

- Personne-ressource au site de chargement
- Personne responsable de la gestion du contrat

Quelle est la meilleure option, contrat périodique ou contrat de service, quelle option est la meilleure pour vos besoins?



# Statistiques des contrats périodiques

- GCSurplus gère présentement **154 contrats actifs** pour le compte des ministères clients.
- Pour l'année financière 2023-24, ces contrats ont rapporté **795 322,15 \$** à l'État et ont permis de détourner des milliers de kilogrammes de rebuts des sites d'enfouissement.

Région de l'Alberta/T.N.-O.	22
Région de l'Atlantique	5
Région du Québec	41
Région du Nouveau-Brunswick	2
Région de la Capitale Nationale	57
Région de la Saskatchewan	4
Région de l'Ontario	10
Région du Pacifique	3
Région du Manitoba/Nunavut	10

# Exemple d'un contrat présentement disponible

- Le contrat dont tous les ministères et tous les organismes peuvent bénéficier est celui des piles à usage unique et des piles rechargeables, présentement détenu par l'entreprise Appel à recycler.
- Ce contrat exige qu' *Appel à Recycler* fournisse des boîtes de collecte à toutes les adresses gouvernementales qui en ont besoin. Lorsque les boîtes de collecte sont remplies, *Appel à Recycler* récupère les piles.
- *Appel à Recycler* triera les piles selon leur type (rechargeables ou à usage unique) et en extraira les métaux et les produits chimiques qui pourront être réutilisés pour fabriquer de nouveaux produits.



Pour plus d'information, veuillez visiter :  
**[Le trajet des piles et des batteries | Appel à Recycler](#)**

# Nouvelles offres de services

## Lacunes en dessaisissement

- GCSurplus peut aider les clients ministériels à combler les lacunes en matière de dessaisissement et leur fournir des conseils sur les endroits où obtenir les services dont ils ont besoin à SPAC.
- GCSurplus peut envisager de fournir des services de dessaisissement où il y a des lacunes. Cela n'empêche pas les ministères clients de communiquer avec leur propre division interne d'approvisionnement pour répondre à leurs besoins en matière de contrats pour des services liés au dessaisissement.

## Premières étapes

- Vérifiez s'il existe une offre à commande (OC) ou un arrangement en matière d'approvisionnement (AMA) qui peut fournir les services de dessaisissement requis.
- Si aucune OC ou AMA ne répond à vos besoins, contactez GCSurplus pour savoir où obtenir un service lié à vos besoins de dessaisissement.
- Si votre service d'approvisionnement n'est pas en mesure de mettre en place un service spécifique, GCSurplus pourra peut-être établir un contrat de service pour vous.

## Services de déchetage

- Les demandes de déchetage constituent le type de demande que nous recevons le plus souvent de nos clients. Cela inclut le déchetage du papier et des médias électroniques.

# Communiquez avec GCSurplus



[info@gcsurplus.ca](mailto:info@gcsurplus.ca)



1-844-991-1385



[www.gcsurplus.ca](http://www.gcsurplus.ca)



[Facebook](#) and [Twitter](#)

# Questions



# Exemple de différents contrats

- **Un contrat dans une région ne marchera peut-être pas dans une autre** : présentement nous avons 3 contrats pour la vente de palettes de bois dans la région de Montréal. Nous avons essayé de mettre en place quelque chose de similaire pour un autre client dans une région plus éloignée, malheureusement l'essai n'a pas fonctionné.
- **Bien penser à vos besoins et les exprimer clairement** : nous avons un contrat pour le ramassage de palettes de bois à plusieurs endroits. Un acheteur a tous les contrats. Lors du premier ramassage pour un nouveau contrat, l'acheteur nous a contactés pour nous mentionner que les palettes n'étaient pas ce qu'il s'attendait. Nous l'avons référé au contrat qui mentionnait clairement que les palettes pouvaient être de toutes grandeurs et forme. Dans cette situation, nous avons pris une entente avec lui qui a satisfait toutes les parties.
- **Essayez de nouvelles choses** : nous avons mis en place un contrat pour le ramassage de pneus. Le contrat que nous avons mis en place est pour le ramassage de pneus usagés au poids. Un appel simple ou courriel pour prendre un arrangement pour le ramassage, un billet de pesée suivi de la facture. Maintenant tous peuvent mettre le temps sauvé à établir plusieurs ventes sur autre chose.
- **Même pour une vente ponctuelle, un contrat pourrait être la façon de faire** : nous devons vider plusieurs étages d'un édifice, peu de temps et malheureusement dans cette situation plusieurs ventes n'auraient pas fonctionné. Les meubles étaient vieux et avec peu de Valeur. Nous avons établi un contrat pour le ramassage et la vente de métal. Le client était satisfait d'avoir été en mesure de rencontrer les délais et d'avoir eu à travailler avec seulement qu'un acheteur.

# Exemple de différents contrats

- **Soyez ouvert à différentes méthodes** : pour un contrat de ramassage de textile, la première version du contrat, les items étaient vendus au poids, par contre nous devions déduire le poids de la palette et du contenant de carton ce qui demandait de calculer le poids final à chaque fois. Le deuxième essaie, nous avons essayé de faire la moyenne pour une palette utilisant les données du premier contrat. L'acheteur n'était pas satisfait du résultat. Le troisième essaie, nous sommes revenue à la méthode par poids, par contre nous avons inclus dans le contrat que les palettes et contenants de carton étaient inclus dans le poids et doivent être pris en considération lors de votre Soumission.
- **Pensez grande échelle** : nous avons un contrat pour le ramassage de métal pour un client avec des emplacements multiples à travers la province de Québec. Mais chose à garder en tête, parfois trop grande échelle peut être au détriment de trouver un acheteur.
- **Soyez créatif** : récemment nous avons essayé d'établir un contrat pour la vente de styromousse (Styrofoam). En fin de compte, nous n'avons pu trouver d'acheteur, mais nous avons suggéré à l'acheteur de faire affaire avec une entreprise qui ramasse ce produit gratuitement.
- **Connaissez vos besoins** : nous avons un contrat avec un client pour la vente de rebuts de métal et le contrat n'a pas été prolongé par l'acheteur. L'acheteur avait acheté un conteneur de 40 verges pour le contrat, mais la quantité de matériel à vendre déclarée a été sur estimée, ce qui fait que l'investissement ne valait pas la peine. Nous avons mis en place un nouveau contrat, cette fois-ci avec une meilleure description des besoins et trouvé un acheteur qui pouvait rencontrer le besoin du client.

# Exemple de différents contrats

- **Bien exprimer vos besoins (partie II)** : un client avait un besoin de faire ramasser les rebuts de dé. Par contre, le client ne voulait pas que certains types de métaux (cuivre par exemple) fassent partie du contrat, nous avons arrangé le contrat en fonction des désirs du client.