

Énoncé de position

mis à jour en septembre 2022

Appui de l'industrie pour promouvoir la transparence dans le processus d'approvisionnement

S'attaquer à la publication des valeurs de contrats d'approvisionnement au Canada

Introduction

Medtech Canada est déterminée à assurer l'impartialité et la transparence des interactions entre l'industrie des technologies médicales, les organisations d'approvisionnement et les fournisseurs de soins de santé et à favoriser des comportements éthiques dans le cadre de celles-ci. À cet effet, Medtech Canada s'engage à travailler de façon concertée avec les gouvernements pour que tous croient à l'intégrité du système de soins de santé et elle s'emploie à appuyer un secteur des technologies médicales qui, ouvert, novateur et axé sur la collaboration, vise l'intérêt supérieur des patients et des contribuables.

Medtech Canada continue d'appuyer la transparence et l'imputabilité dans les processus d'approvisionnement concurrentiel et de prise de décisions. Le présent énoncé de position vise à discuter des meilleures pratiques pour la publication des valeurs de contrat au Canada – de sorte à permettre une approche équilibrée qui est ouverte quant au processus et à la valeur totale de la soumission retenue, mais, en même temps, protège l'information sensible sur les prix qui est nécessaire pour assurer une concurrence équitable entre les fournisseurs.

Contexte

Au Canada, on a de plus en plus tendance à communiquer les résultats des appels d'offres en matière d'approvisionnements, y compris la valeur de la soumission retenue. Au Québec, une telle façon de faire peut être reliée à une exigence législative, la LCOP¹ obligeant en effet les organismes publics à publier le nom des soumissionnaires et le prix total des soumissions.

L'article 517 de l'Accord de libre-échange canadien (ALEC) portant sur la Divulgation de renseignements² stipule que les entités contractantes ne doivent pas transmettre à tout fournisseur particulier une quelconque information qui peut nuire à une compétition loyale entre les fournisseurs. Medtech Canada convient de l'importance de la transparence et de la divulgation d'informations relatives aux marchés publics pour favoriser la saine concurrence au sein du marché. Toutefois, la confidentialité de l'information sur les prix des soumissions retenues constitue un enjeu majeur si les résultats des soumissions concurrentielles sont publiés

et que les prix de produits précis sont révélés plutôt que la valeur totale de la soumission retenue.

Les prix des dispositifs médicaux ne sont pas régis au Canada. Ils sont habituellement établis par le biais de processus de soumissions concurrentielles à l'échelle du pays, en fonction de contrats pluriannuels couvrant les besoins précis d'un hôpital ou d'une région en particulier ou de l'ensemble de la province pour une catégorie spécifique de produits ou un large éventail de catégories.

L'information sur les prix que transmettent les fournisseurs qui participent à un processus de soumissions concurrentielles fait généralement l'objet d'une demande de confidentialité concernant les données fournies. Si le service d'approvisionnement de l'hôpital ou une organisation d'approvisionnement collaboratif comme une autorité provinciale, une organisation de services partagés (OSP) ou un organisme de groupement d'achats (GPO ou Centre d'acquisitions gouvernementales, soit le CAG au Québec) communique les prix ou tout autre renseignement exclusif, il peut être accusé d'un manquement au devoir de confidentialité à moins qu'il soit contraint de le faire en vertu de lois provinciales ou de la loi sur la liberté d'accès à l'information.

Voilà l'occasion de renforcer la transparence dans les dépenses publiques en faisant part de la valeur totale de l'approvisionnement, tout en tenant compte du fait que les prix doivent demeurer confidentiels.

Enjeu

Lorsqu'elles respectent les exigences provinciales en matière de transparence, les organisations d'approvisionnement (OSP/GPO) peuvent révéler, volontairement ou non, de l'information détaillée sur les prix, y compris les réductions consenties sur le volume, les valeurs ajoutées, le niveau de stock et instrument ainsi que le service et la livraison, au lieu de la valeur de la soumission totale. Par exemple, si l'appel d'offres porte sur un seul produit, la

- 1. Loi sur les contrats des organismes publics D. 531-2008, 28 mai 2008
- ACCORD DE LIBRE-ÉCHANGE CANADIEN (ALEC), 2014, https://www.cfta-alec.ca/canadian-free-trade-agreement/, consulté le 22 août 2018



Énoncé de position

mis à jour en septembre 2022

valeur du contrat est identique au prix d'un seul article. Par conséquent, en pareil cas, la publication de la valeur totale peut permettre aux fournisseurs concurrents de procéder à la rétro-ingénierie de la valeur de la soumission retenue pour connaître l'unité de mesure individuelle. En outre, des demandes ont été faites pour obtenir de l'information confidentielle sur les prix en vertu de la Loi sur l'accès à l'information et la protection de la vie privée. La divulgation de cette information pourrait donner lieu à un environnement qui ne serait guère favorable à de saines pratiques commerciales concurrentielles et à une diminution de la concurrence, et elle pourrait nuire au processus d'appel d'offres en risquant de freiner l'innovation.

Une gestion inadéquate de l'information publiée sur les prix peut avoir diverses conséquences :

- Processus déloyaux de soumissions dans le cadre des approvisionnements futurs
 - Plusieurs demandes de propositions indiquaient que les prix proposés devaient se situer dans une fourchette de 10 à 15 % de la plus basse soumission acceptable sur le plan clinique.
 - Dans le cadre d'une telle approche, de l'information sur les prix est transmise et, souvent, elle amène à se demander comment le rendement sur le plan clinique est mesuré, pondéré et évalué entre les différents soumissionnaires.
- 2) Partage d'informations exclusives confidentielles au sujet du fournisseur retenu
- 3) Diminution de la concurrence dans le marché, qui finit par se solder par une hausse des prix
- Accès limité aux solutions novatrices en soins de santé pour les patients

Les parties prenantes peuvent travailler ensemble pour convenir de meilleures pratiques qui permettraient d'atteindre l'objectif de transparence selon lequel seraient publiées les valeurs totales des soumissions retenues sans compromettre l'adoption de technologies médicales et d'innovations du fait de la diffusion indirecte ou directe d'information précise sur les prix.

Position de Medtech Canada

Il importe de s'assurer que les processus d'approvisionnement sont transparents et équitables, en permettant au système de santé de recourir à des approches fondées sur la valeur tout en veillant au maintien de l'intégrité des processus.

Voici les pratiques que Medtech Canada recommande pour la diffusion des valeurs contractuelles pour les soins de santé au Canada :

- seulement le nom du ou des promoteur(s) remportant l'appel d'offres et la valeur totale de la soumission devraient être communiqués.
- exception à l'approche susmentionnée toute adjudication portant sur un seul produit; en pareil cas, la valeur totale des approvisionnements ne devrait pas être diffusée pour éviter la rétro-ingénierie des prix.
- 3) les processus de soumissions portant sur un seul produit devraient se limiter à des circonstances particulières et non pas constituer une pratique générale.

Pour augmenter la confiance du public et pour garantir que les processus d'approvisionnement offrent une valeur réelle aux Canadiens – les gouvernements devraient aussi envisager d'adopter l'initiative pour la transparence de l'approvisionnement qui suit, laquelle est liée aux initiatives à valeur ajoutée :

- 4) veiller à ce que les transactions de toutes les organisations d'approvisionnement collaboratif, notamment les organisations de services partagés (OSP), les organisme de groupement d'achats (GPO) et les groupes de soins de santé ou les différents sites, soient transparentes et accessibles au public, et qu'elles soient rapportées aux vérificateurs des provinces.
 - Cela comprendrait notamment les détails et la distribution des réductions consenties sur le volume ainsi que le financement à valeur ajoutée. Ces informations peuvent soutenir les activités des organisations collaboratives, mais également augmenter le prix des transactions. Par exemple, si une réduction de 10 % doit être accordée pour soutenir l'infrastructure d'approvisionnement, le prix d'acquisition unitaire est plus élevé et coûte plus cher pour le système et le contribuable.
- 5) En outre, les réductions et les autres fonds sollicités dans le cadre d'un appel d'offres, proposés par l'industrie, évalués dans le cadre d'un processus d'approvisionnement, puis faisant l'objet d'un contrat entre l'industrie et les fournisseurs de soins de santé, doivent être transparents et doivent idéalement contribuer au domaine clinique pour lequel un contrat est négocié.



405 The West Mall, Suite 900, Toronto, Ontario M9C 5J1 T: 514-217-1167 E: medtechcanada@medtechcanada.org fr.medtechcanada.org

À PROPOS DE MEDTECH CANADA

Medtech Canada est l'association nationale qui représente l'industrie canadienne des technologies médicales. Au Québec, elle compte plus de 320 entreprises d'équipements, de dispositifs et de services utilisés dans le diagnostic et le traitement des maladies et des problèmes de santé. Le secteur des technologies médicales représente près de 12 000 emplois au Québec. Depuis plus de 40 ans, Medtech Canada collabore avec les gouvernements et les patients afin de contribuer à l'amélioration de la santé de la population et à la pérennité du système de soins de santé.