iii) évaluation des soumissions - les fournisseurs locaux peuvent bénéficier d'une certaine préférence.

Ces préférences en matière d'approvisionnement s'étendent habituellement à la plupart des sociétés de services publics (électricité, communication et transport) appartenant aux provinces ou financées par elles. L'importance économique de tels obstacles est limitée par l'ampleur des marchés publics de biens et de services. Cependant, dans certains secteurs et pour certains produits tels que le transport, les télécommunications et le matériel de transport en commun, les gouvernements et leurs organismes sont des acheteurs de taille. De plus, le tiers de l'industrie canadienne des services de télécommunications est régi par divers organismes provinciaux et municipaux, ce qui a pour effet de multiplier les règles auxquelles sont confrontés non seulement les fournisseurs de matériel de communication, mais aussi les fournisseurs et les usagers des services de télécommunication essayant d'étendre leurs activités à l'échelle du pays.

Voici une liste (nullement exhaustive) de préférences caractéristiques:

- Colombie-Britannique - engagement à pratiquer une préférence envers les entreprises provinciales;
- évaluation de la valeur ajoutée pour l'économie de la province sous forme de création d'emplois, d'achat de matériel fabriqué dans la province, etc.;
 - prime maximale de 10 % fondée sur le contenu provincial pour les contrats de moins de 200 000 \$;
 - biens d'équipement de transport urbain achetés par la province, à partir de soumissions qui ne sont pas toujours concurrentielles. Quand il y a appels d'offres, ils sont axés sur les fournisseurs locaux.
- Saskatchewan
- la province restreint l'achat d'un nombre limité de produits aux entreprises de la province;
 - elle paie à l'occasion une prime pour des achats faits en Saskatchewan.
- Manitoba
- la province accorde une préférence de 1 % pour les achats locaux;
 - il existe certaines restrictions en ce qui concerne les appels d'offres.
- Ontario
- la province paie une prime de 10 % offerte pour le contenu canadien;
 - elle accorde un traitement préférentiel aux entreprises ontariennes quand leurs soumissions sont concurrentielles;
 - l'utilisation de contrats négociés se traduit par l'exclusion des entreprises québécoises des réseaux ferroviaires;
 - il existe des cas isolés d'adjudication d'importants contrats à des entreprises ontariennes en dépit de l'intention des responsables d'acheter à l'extérieur de la province (ex.: achat de tramways pour Toronto de Hawker-Siddeley plutôt que de Bombardier).