



RETURN BIDS TO :

RETOURNER LES SOUMISSIONS À :

Agence Parcs Canada

Immeuble John-Cabot

10 Barter's Hill, 5^e étage

C. P. 1268

St. John's (T.-N.-L.) A1C 5M9

REQUEST FOR PROPOSALS DEMANDE DE PROPOSITIONS

Proposal to: Parks Canada Agency

We hereby offer to sell to Her Majesty the Queen in right of Canada, in accordance with the terms and conditions set out herein, referred or attached hereto, the supplies and services listed herein or on any attached sheets at the price(s) set out therefore.

Proposition à : l'Agence Parcs Canada

Nous offrons par la présente de vendre à Sa Majesté la Reine du chef du Canada, aux conditions énoncées ou incluses par référence dans la présente et aux annexes ci-jointes, les articles et les services énumérés ici et sur toute feuille ci-annexée, au(x) prix indiqué(s).

Vendor/Firm Name and Address
Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Title-Sujet Plan directeur et développement de concepts LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada	
Solicitation No. - N° de l'invitation 10131216	Date 8 janvier 2014
Solicitation Closes L'invitation prend fin – at – à 14 h on – le 28 janvier 2014	Time Zone Fuseau horaire - Heure normale de Terre-Neuve (HNT)
Address Inquiries to : - Adresser toute demande de renseignements à : Colleen Sheehan Colleen.sheehan@pc.gc.ca	
Telephone No. - No de téléphone (709)772-6129	Fax No. – No de FAX : (709)772-3651
Destination of Goods, Services, and Construction: Destinations des biens, services et construction : Voir dans la présente	
Vendor/Firm Name and Address Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur : Telephone No. - N° de telephone : Facsimile No. - N° de télécopieur :	
Name and title of person authorized to sign on behalf of the Vendor/Firm (type or print) Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/ de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)	
_____	_____
Name/Nom	Title/Titre
_____	_____
Signature	Date

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

TABLE DES MATIÈRES

PARTIE 1 - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Exigences relatives à la sécurité
2. Énoncé des travaux
3. Compte rendu

PARTIE 2 - INSTRUCTIONS À L'INTENTION DES SOUMISSIONNAIRES

1. Instructions, clauses et conditions uniformisées
2. Présentation des soumissions
3. Demandes de renseignements en période de soumission
4. Lois applicables

PARTIE 3 - INSTRUCTIONS POUR LA PRÉPARATION DES SOUMISSIONS

1. Instructions pour la préparation des soumissions

PARTIE 4 - PROCÉDURES D'ÉVALUATION ET MÉTHODE DE SÉLECTION

1. Procédures d'évaluation
2. Méthode de sélection

PARTIE 5 - ATTESTATIONS

1. Attestations préalables à l'attribution du contrat et attestations exigées avec la soumission

PARTIE 6 - CLAUSES DU CONTRAT SUBSÉQUENT

1. Exigences relatives à la sécurité
2. Énoncé des travaux
3. Clauses et conditions uniformisées
4. Durée du contrat
5. Responsables
6. Paiement
7. Instructions relatives à la facturation
8. Attestations
9. Lois applicables
10. Ordre de priorité des documents

Liste des annexes

- Annexe « A » ÉNONCÉ DES TRAVAUX
Annexe « B » CRITÈRES D'ÉVALUATION

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

PARTIE 1 - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1. Exigences relatives à la sécurité

Ce besoin ne comporte aucune exigence relative à la sécurité.

2. Énoncé des travaux

Veillez consulter l'annexe « A » ci-jointe

3. Compte rendu

Après l'attribution du contrat, les soumissionnaires peuvent demander un compte rendu des résultats du processus de demande de propositions. Les soumissionnaires devraient en faire la demande à l'autorité contractante dans les 15 jours ouvrables, suivant la réception des résultats du processus de demande de soumissions. Le compte rendu peut être fourni par écrit, par téléphone ou en personne.

PARTIE 2 - INSTRUCTIONS À L'INTENTION DES SOUMISSIONNAIRES

1. Instructions, clauses et conditions uniformisées

Toutes les instructions, clauses et conditions identifiées dans la demande de propositions par un numéro, une date et un titre sont reproduites dans le guide des [Clauses et conditions uniformisées d'achat](https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-clauses-et-conditions-uniformisees-d-achat) (<https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-clauses-et-conditions-uniformisees-d-achat>) publié par Travaux publics et Services Gouvernementaux Canada.

Les soumissionnaires qui présentent une soumission s'engagent à respecter les instructions, les clauses et les conditions de la demande de soumissions, et acceptent les clauses et les conditions du contrat subséquent.

Le document 2003 (2011-05-16) Instructions uniformisées - biens ou services - besoins concurrentiels, est incorporé par renvoi dans la demande de soumissions et en fait partie intégrante.

2. Présentation des soumissions

Les soumissions doivent être présentées à l'unité de réception des soumissions de l'Agence Parcs Canada (APC) seulement, à la date, l'heure et l'endroit indiqués à la page 1 de la demande de propositions.

En raison de la nature de la demande de propositions, les soumissions transmises à l'APC par télécopieur seront déclarées non recevables.

3. Demandes de renseignements - en période de soumission

Toutes les demandes de renseignements doivent être présentées par écrit à l'autorité contractante au moins 5 jours civils avant la date de clôture des soumissions. Pour ce qui est des demandes de renseignements reçues après ce délai, il est possible qu'on ne puisse pas y répondre.

Les soumissionnaires devraient citer le plus fidèlement possible le numéro de l'article de la demande de soumissions auquel se rapporte la question et prendre soin d'énoncer chaque question de manière suffisamment détaillée pour que le Canada puisse y répondre avec exactitude. Les demandes de renseignements techniques qui ont un caractère exclusif doivent porter clairement la mention « exclusif » vis-à-vis de chaque article pertinent. Les éléments portant la mention « exclusif » feront l'objet d'une

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

discrétion absolue, sauf dans les cas où le Canada considère que la demande de renseignements n'a pas un caractère exclusif. Dans ce cas, le Canada peut réviser les questions ou peut demander au soumissionnaire de le faire, afin d'en éliminer le caractère exclusif, et permettre la transmission des réponses à tous les soumissionnaires. Le Canada peut ne pas répondre aux demandes de renseignements dont la formulation ne permettrait pas de les diffuser à tous les soumissionnaires.

4. Lois applicables

Tout contrat subséquent sera interprété et régi selon les lois en vigueur en Nouvelle-Écosse, et les relations entre les parties seront déterminées par ces lois.

À leur discrétion, les soumissionnaires peuvent indiquer les lois applicables d'une province ou d'un territoire canadien de leur choix, sans que la validité de leur soumission soit mise en question, en supprimant le nom de la province ou du territoire canadien précisé et en insérant le nom de la province ou du territoire canadien de leur choix. Si aucun changement n'est indiqué, cela signifie que les soumissionnaires acceptent les lois applicables indiquées.

PARTIE 3 - INSTRUCTIONS POUR LA PRÉPARATION DES SOUMISSIONS

1. Instructions pour la préparation des soumissions

Le Canada demande que les soumissionnaires fournissent leur soumission en sections distinctes, comme suit :

Section I : Soumission technique (4 copies papier)
Section II : Soumission financière (2 copies papier)
Section III : Attestations (1 copie papier)

En cas d'incompatibilité entre le libellé de la copie électronique et de la copie papier, le libellé de la copie papier l'emportera sur celui de la copie électronique.

Les prix doivent figurer dans la soumission financière seulement. Aucun prix ne doit être indiqué dans une autre section de la soumission.

Le Canada demande que les soumissionnaires suivent les instructions de présentation décrites ci-après pour préparer leur soumission.

- a) Utiliser du papier de 8,5 po x 11 po (216 mm x 279 mm);
- b) Utiliser un système de numérotation correspondant à celui de la demande de soumissions.

En avril 2006, le Canada a approuvé une politique exigeant que les agences et ministères fédéraux prennent les mesures nécessaires pour incorporer les facteurs environnementaux dans le processus d'approvisionnement [Politique d'achats écologiques](http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ecologisation-greening/achats-procurement/politique-policy-fra.html) (<http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ecologisation-greening/achats-procurement/politique-policy-fra.html>). Pour aider le Canada à atteindre ses objectifs, on encourage les soumissionnaires à :

- 1) Utilisez du papier de 8,5 po x 11 po (216 mm x 279 mm) contenant des fibres certifiées provenant d'un aménagement forestier durable et/ou contenant au moins 30 % de matières recyclées; et
- 2) Utiliser un format qui respecte l'environnement : impression noir et blanc, recto-verso/à double face, broché ou agrafé, sans reliure Cerlox, reliure à attaches ni reliure à anneaux.

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

Section I : Soumission technique

Dans leur soumission technique, les soumissionnaires devraient expliquer et démontrer comment ils entendent répondre aux exigences et comment ils réaliseront les travaux.

Section II : Soumission financière

Les soumissionnaires doivent présenter leur soumission financière conformément à l'article R8 de l'annexe « B » - Proposition financière. Le montant total de la taxe sur les produits et les services (TPS) ou de la taxe sur la vente harmonisée (TVH), s'il y a lieu, doit être indiqué séparément.

Section III : Attestations

Les soumissionnaires doivent présenter les attestations exigées à la Partie 5.

PARTIE 4 - PROCÉDURES D'ÉVALUATION ET MÉTHODE DE SÉLECTION

1. Procédures d'évaluation

- a) Les soumissions reçues seront évaluées par rapport à l'ensemble des exigences de la demande de soumissions, incluant les critères d'évaluation techniques et financiers.
- b) Une équipe d'évaluation composée de représentants du Canada évaluera les soumissions.

1.1 Évaluation technique

Voir l'annexe « B » ci-jointe.

1.2 Évaluation financière

Voir l'annexe « B » ci-jointe.

2. Méthode de sélection

Le choix du soumissionnaire se fera en fonction de la cote globale la plus élevée obtenue par l'association des qualités techniques et du prix. Le ratio sera de 120/150 points pour le mérite technique et de 30/150 points pour le prix.

PARTIE 5 - ATTESTATIONS

Pour qu'un contrat leur soit attribué, les soumissionnaires doivent fournir les attestations exigées. Le Canada déclarera une soumission non recevable si les attestations exigées ne sont pas remplies et fournies, comme demandé.

Le Canada pourra vérifier l'authenticité des attestations fournies par les soumissionnaires durant la période d'évaluation des soumissions (avant l'attribution d'un contrat) et après l'attribution du contrat. L'autorité contractante aura le droit de demander des renseignements supplémentaires pour s'assurer que les soumissionnaires respectent les attestations avant l'attribution d'un contrat.

La soumission sera déclarée non recevable si on constate que le soumissionnaire a fait de fausses déclarations, sciemment ou non. Le défaut de respecter les attestations ou de donner suite à la demande de renseignements supplémentaires de l'autorité contractante aura pour conséquence que la soumission sera déclarée non recevable.

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

1. Attestations préalables à l'attribution du contrat

Les attestations énumérées ci-dessous devraient être remplies et fournies avec la soumission, mais elles peuvent être fournies plus tard. Si l'une de ces attestations n'est pas remplie et fournie comme demandé, l'autorité contractante en informera le soumissionnaire et lui donnera un délai afin de se conformer aux exigences. Le défaut de répondre à la demande de l'autorité contractante et de se conformer aux exigences dans les délais prévus aura pour conséquence que la soumission sera déclarée non recevable.

1.1 Programme de contrats fédéraux - attestation

SACC Manual Clause A3030T (2010-08-16), *Federal Contractors Program*

Programme de contrats fédéraux (PCF) - Attestation

Conformément à l'IG 12, le proposant doit remplir l'attestation suivante.

1. Le proposant, ou le membre du partenariat si le proposant est un partenariat, atteste de son statut auprès du PCF comme suit :

Le proposant ou le membre du partenariat

- (a) n'est pas assujetti au PCF, ayant des effectifs de moins de 100 employés permanents à temps plein ou à temps partiel, ou employés temporaires ayant travaillé 12 semaines ou plus au Canada;
- (b) n'est pas assujetti au PCF, étant un employeur réglementé en vertu de la Loi sur l'équité en matière d'emploi, L.C. 1995, ch. 44;
- (c) est assujetti aux exigences du PCF, ayant des effectifs de 100 employés permanents ou plus à temps plein ou à temps partiel, ou employés temporaires ayant travaillé 12 semaines ou plus au Canada, mais n'a pas obtenu de numéro d'attestation de RHDCC (n'ayant pas présenté de proposition pour des contrats de 200 000 \$ ou plus);
- (d) est assujetti au PCF, et possède un numéro d'attestation valide : _____
(c.-à-d. qu'il n'a pas été déclaré entrepreneur non admissible par RHDCC).

Veuillez cocher la case appropriée ci-dessus. Des renseignements supplémentaires sur le PCF sont disponibles sur le site Web de RHDCC.

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

Ancien fonctionnaire (AF) - Attestation

Les contrats attribués à d'anciens fonctionnaires (AF) qui reçoivent une pension ou qui ont reçu un paiement forfaitaire doivent subir un examen public approfondi, et présenter d'une façon équitable, la juste utilisation de fonds publics. Afin de respecter les politiques et directives du Conseil du Trésor sur les contrats attribués aux AF, les proposant doivent fournir les renseignements exigés ci-dessous.

Définitions

Aux fins de cette clause,

« Ancien fonctionnaire » est un ancien membre d'un ministère tel que défini dans la *Loi sur la gestion des finances publiques*, L.R., 1985, ch. F-11, un ancien membre des Forces armées canadiennes ou un ancien membre de la Gendarmerie royale du Canada. Un ancien fonctionnaire peut être :

- (a) un individu;
- (b) un individu qui s'est incorporé;
- (c) un partenariat composé d'anciens fonctionnaires; ou
- (d) une entreprise à propriétaire unique ou une entité où l'individu visé détient un intérêt important ou majoritaire dans l'entité.

« Période du paiement forfaitaire » signifie la période mesurée en semaines de salaire, pour laquelle un paiement a été fait pour faciliter la transition vers la retraite ou vers un autre emploi après l'implantation de divers programmes de réduction de la taille de la fonction publique. La période du paiement forfaitaire n'inclut pas la période d'allocation de fin de services, qui se mesure de façon similaire.

« Pension » signifie, dans le contexte de la formule de réduction des honoraires, une pension ou une allocation annuelle versée en vertu de la *Loi sur la pension de la fonction publique* (LPPF), L.R., 1985, ch. P-36, et toute augmentation versée conformément à la *Loi sur les prestations de retraite supplémentaires*, L.R., 1985, ch. S-24, dans la mesure où elle touche la LPPF. Elle ne comprend pas les pensions payables conformément à la *Loi sur la pension de retraite des Forces canadiennes*, L.R., 1985, ch. C-17, à la *Loi sur la continuation de la pension des services de défense*, 1970, ch. D-3, à la *Loi sur la continuation des pensions de la Gendarmerie royale du Canada*, 1970, ch. R-10, et à la *Loi sur la pension de retraite de la Gendarmerie royale du Canada*, L.R., 1985, ch. R-11, à la *Loi sur les allocations de retraite des parlementaires*, L.R., 1985, ch. M-5, et à la partie de la pension versée conformément à la *Loi sur le Régime de pensions du Canada*, L.R., 1985, ch. C-8.

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

Ancien fonctionnaire recevant une pension

Le proposant est-il un AF recevant une pension comme définie ci-dessus?
OUI () NON ()

Si oui, le proposant doit fournir les renseignements suivants :

- (a) nom de l'ancien fonctionnaire;
- (b) date de cessation d'emploi ou retraite de la fonction publique.

Programme de réduction des effectifs

Le proposant est-il un AF ayant reçu un paiement forfaitaire conformément aux conditions d'un programme de réduction des effectifs? OUI () NON ()

Si oui, le proposant doit fournir les renseignements suivants :

- (a) nom de l'ancien fonctionnaire;
- (b) conditions de l'incitatif sous forme de paiement forfaitaire;
- (c) date de cessation de l'emploi;
- (d) montant du paiement forfaitaire;
- (e) taux de rémunération sur lequel le paiement forfaitaire est basé;
- (f) période du paiement forfaitaire incluant la date du début, la date de fin et le nombre de semaines;
- (g) nombre et montant (honoraires professionnels) des autres contrats assujettis aux restrictions d'un programme de réduction des effectifs.

Pour tous les contrats attribués durant la période du paiement forfaitaire, le montant total d'honoraires pouvant être payés à un AF qui a reçu un paiement forfaitaire est de 5 000 \$, incluant la taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée.

Attestation

En présentant une proposition, le proposant atteste que les renseignements fournis par le proposant en réponse aux exigences ci-dessus sont exacts et complets.

PARTIE 6 - CLAUSES DU CONTRAT SUBSÉQUENT

1. Exigences relatives à la sécurité

Ce besoin ne comporte aucune exigence relative à la sécurité.

2. Énoncé des travaux

Voir l'annexe « A » ci-jointe.

3. Clauses et conditions uniformisées

Toutes les clauses et conditions identifiées dans le contrat par un numéro, une date et un titre, sont reproduites dans le guide des [Clauses et conditions uniformisées d'achat](https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-clauses-et-conditions-uniformisees-d-achat) (<https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-clauses-et-conditions-uniformisees-d-achat>) publié par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada.

2010B (2011-05-16), Conditions générales - services professionnels (complexité moyenne) s'appliquent au contrat et en font partie intégrante.

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

4. Durée du contrat

4.1 Période du contrat

La période du contrat proposé sera du 03 février 2014 au 24 juillet 2014.

5. Responsables

5.1 Autorité contractante

L'autorité contractante pour le contrat est :

Colleen Sheehan
Conseillère, Marchés, approvisionnement et gestions du matériel
Adjointe administrative, Opérations comptables et contractuelles
Direction générale de la Dirigeante principale des Finances
Agence Parcs Canada
Immeuble John Cabot
C.P 1268
St. John's, T.-N.-L
A1C 5M9
Téléphone 709-772-6129
Télécopieur 709-772-3651
Courriel : colleen.sheehan@pc.gc.ca

L'autorité contractante est responsable de la gestion du contrat, et toute modification doit être autorisée, par écrit par l'autorité contractante.

L'entrepreneur ne doit pas effectuer de travaux dépassant la portée du contrat ou des travaux qui n'y sont pas prévus suite à des demandes ou des instructions verbales ou écrites de toute personne autre que l'autorité contractante.

5.2 Chargé de projet (sera nommé lors de l'attribution du contrat)

Le chargé de projet pour le contrat est :

Nom : _____
Titre : _____
Organisation : _____
Adresse : _____

Téléphone : ____ ____ _____
Télécopieur : ____ ____ _____
Courriel : _____

Le chargé de projet représente le ministère ou l'organisme pour lequel les travaux sont exécutés en vertu du contrat. Il est responsable de toutes les questions liées au contenu technique des travaux prévus dans le contrat. On peut discuter des questions techniques avec le chargé de projet; cependant, celui-ci ne peut pas autoriser les changements à apporter à l'énoncé des travaux. De tels changements peuvent être effectués uniquement au moyen d'une modification de contrat émise par l'autorité contractante.

5.3 Représentant de l'entrepreneur

(Compléter ou supprimer, selon le cas.)

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

Nom : _____

Titre : _____

Entreprise : _____

Adresse : _____

Téléphone : ____ ____ ____

Télécopieur : ____ ____ ____

Adresse électronique : _____

6. Paiement

6.1 Base de paiement

Guide des CCUA, clause C0207C (2011-05-16), Base de paiement – Prix ferme,

En contrepartie de l'exécution satisfaisante de toutes ses obligations en vertu du contrat, l'entrepreneur sera payé un prix ferme, *d'un montant de _____ \$ (montant à insérer lors de l'attribution du contrat)*. La taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée est en sus, s'il y a lieu.

6.2 Limite de prix

Le Canada ne paiera pas l'entrepreneur pour toute modification de conception, modification ou interprétation des travaux, à moins d'indication contraire approuvée par écrit par l'autorité contractante avant d'être incorporée aux travaux.

6.3 Paiements multiples

Le Canada paiera l'entrepreneur lorsque des unités auront été complétées et livrées conformément aux dispositions de paiement du contrat si :

- a. une facture exacte et complète ainsi que tout autre document exigé par le contrat ont été soumis conformément aux instructions de facturation prévues au contrat;
- b. tous ces documents ont été vérifiés par le Canada;
- c. les travaux livrés ont été acceptés par le Canada.

7. Instructions relatives à la facturation

L'entrepreneur doit soumettre des factures conformément à la section intitulée « Soumission de factures » des conditions générales. Les factures ne peuvent être soumises avant que tous les biens ou services identifiés dans le contrat n'aient été livrés.

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

Les factures doivent être distribuées comme suit :

L'original et une (1) copie doivent être envoyés au chargé de projet indiqué à la section 5.2 – partie 6 du contrat pour certification et paiement.

8. Attestations

8.1 Le respect des attestations fournies par l'entrepreneur avec sa soumission est une condition du contrat à toute déclaration de la part de l'entrepreneur ou si on constate que les attestations qu'il a fournies avec sa soumission comprennent de fausses déclarations, faites sciemment ou non, le Canada aura le droit de résilier le contrat pour manquement conformément aux dispositions du contrat en la matière.

9. Lois applicables

Le contrat doit être interprété et régi selon les lois en vigueur en Nouvelle-Écosse, et les relations entre les parties seront déterminées par ces lois.

10. Ordre de priorité des documents

En cas d'incompatibilité entre les textes énumérés dans la liste, c'est le libellé du document qui apparaît en premier sur la liste qui l'emporte sur celui de tout autre document qui figure plus bas sur ladite liste.

- a) Les articles de la convention;
- b) 2010B (2011-05-16), Conditions générales - services professionnels (complexité moyenne) s'appliquent au contrat et en font partie intégrante.
- c) Annexe « A », Énoncé des travaux;
- d) Annexe « B », Critères d'évaluation
- e) la soumission de l'entrepreneur en date du _____ « clarifiée le _____ » **ou** « modifiée le _____

ANNEXE « A »

ÉNONCÉ DES TRAVAUX

1. Objet et contexte

L'Agence Parcs Canada lance un appel de propositions portant sur l'élaboration d'un nouveau plan directeur pour le lieu historique national du Canada de la Citadelle-d'Halifax. Ce nouveau plan directeur a pour objet de réévaluer l'ensemble des programmes et services actuels et de recommander des améliorations, des modifications ou de nouveaux produits, dans le but d'augmenter de 25 % le nombre d'entrées payantes au site d'ici cinq ans. L'accroissement des recettes est essentiel à la viabilité du lieu et à sa capacité à répondre aux tendances émergentes du marché dans les secteurs communautaire et du tourisme. Le programme et les services recommandés au cours de ce processus seront conformes aux programmes et services offerts dans un lieu historique d'attrait majeur des plus adaptés. Le nouveau plan directeur doit donc renvoyer aux pratiques les plus exemplaires applicables aux lieux et attractions nationaux et internationaux, avec pour objectif de créer une expérience de séjour inégalée.

Le processus général de mise au point du plan directeur a pour priorité l'analyse et l'élaboration du design conceptuel et de la viabilité commerciale de trois différents projets, notamment le centre du patrimoine de la Citadelle, la patinoire historique (expérience hivernale) et le mess des sergents (expérience culinaire). Ces trois projets peuvent avoir une incidence à court et à long terme sur les recettes, la fréquentation, et la saisonnalité du lieu.

La citadelle a été identifiée comme étant un leader du marché à longueur d'année au sein du réseau de Parcs Canada. Les projets susmentionnés ont été cernés en tant qu'occasions potentielles de prolonger la saison d'exploitation actuelle, d'augmenter les recettes et d'accroître la fréquentation des lieux. Il est reconnu que chacun de ces projets devra être évalué en tenant compte de l'offre globale du site et du plan directeur qui en découlera.

Contexte

a. Contexte historique

C'est en 1749 que fut fondée Halifax en tant qu'avant-poste stratégique destiné à contrer les Français établis à la forteresse de Louisbourg. Au cours des dix années qui suivirent sa fondation, une série de grandes expéditions ont été entreprises qui ont mené à la prise de Louisbourg et éventuellement à la bataille charnière des plaines d'Abraham, à Québec. Halifax continuera en outre à servir de base stratégique opérationnelle au cours de différents conflits jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Cette ville fut à une époque l'avant-poste le plus solidement défendu en Amérique du Nord et l'une des quatre forteresses, à l'instar de Portsmouth, des Bermudes et de Gibraltar, construites dans le but d'assurer la défense des voies maritimes de l'Atlantique Nord.

La première des quatre fortifications situées sur l'emplacement actuel de la Citadelle a été construite peu après l'arrivée des Anglais à Halifax, en 1749. Au fil du temps, les fortifications à la Citadelle ont fait l'objet de plusieurs transformations suite à divers événements s'étant déroulés sur la scène mondiale. Une seconde citadelle fut notamment construite durant la Révolution américaine alors que l'emplacement de la base militaire britannique située sur la côte Est américaine est passé de Nouvelle-Angleterre à Halifax. Plus tard, avec le déclenchement, en 1812, de la guerre contre les États-Unis, les défenses de la citadelle furent renforcées et à l'issue de cette guerre, l'imposante structure de pierre actuelle a été commandée dans le cadre d'un système d'ouvrages défensifs comprenant en outre la citadelle de Québec, le Fort Henry à Kingston, et le canal Rideau.

Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada

La citadelle de Halifax devint la principale forteresse d'un complexe de fortifications défensives construit pour défendre le port stratégique. Bien que n'ayant jamais été attaquées, les défenses de Halifax témoignent de la place d'importance qu'occupait la ville sur l'échiquier mondial.

Contexte du site historique

En 1952, ayant perdu toute utilité militaire, la citadelle d'Halifax et ses terrains ont été transférés du ministère de la Défense nationale au ministère canadien de l'Environnement et font maintenant partie de la famille des parcs nationaux, lieux historiques nationaux et aires marines de conservation dont Parcs Canada est gestionnaire. L'importance historique des lieux est formulée dans l'énoncé d'intégrité commémorative du site, et se lit comme suit :

La citadelle d'Halifax revêt une importance historique en raison du rôle qu'elle a joué dans le développement de la ville d'Halifax en tant que l'une des quatre principales bases navales de l'Empire britannique au cours des XVIII^e et XIX^e siècles et parce qu'elle s'agit d'un élément important dans l'ensemble exceptionnellement complet de défenses côtières (connu sous le nom de Complexe de défense d'Halifax) aménagées à Halifax entre le XVIII^e siècle et la Seconde Guerre mondiale. (Parcs Canada, Énoncé d'intégrité commémorative du lieu historique de la Citadelle-d'Halifax, page 3).

Le caractère général de cette déclaration témoigne du fait que la citadelle d'Halifax a servi en sa capacité de base opérationnelle pendant deux cents ans et qu'en tant que lieu historique national, elle représente plus de deux siècles de patrimoine militaire canadien. Le premier plan d'interprétation, conçu dans les années 1970, recommandait l'élaboration de programmes expérientiels axés sur l'interprétation et ne couvrant que la seule période de la Confédération au moment où le Canada se profilait comme nation indépendante. D'autres périodes d'importance historique ont été couvertes dans des expositions conçues par Parcs Canada ainsi que dans la vaste collection d'artéfacts conservée par l'*Army Museum* (AM) de Nouvelle-Écosse. L'annulation du vaste programme de développement de la citadelle, en 1985, a donné lieu à un recours significatif sur le programme d'histoire vivante.

Plus récemment, ce lieu historique a élargi son programme d'interprétation pour les visiteurs en vue d'y intégrer des anniversaires militaires d'importance historique. Ces anniversaires constituent un nouveau moyen d'attirer et de favoriser le retour de nouveaux visiteurs. Depuis 2006, les animations historiques présentées et les activités offertes aux visiteurs ont commémoré des événements de la Guerre de Sept Ans et des Première et Seconde Guerres mondiales. La citadelle a également été au centre des commémorations de l'anniversaire de la Guerre de 1812 en région atlantique.

c. Parcs Canada et ses activités sur les lieux

La citadelle d'Halifax est exploitée par l'Agence Parcs Canada et figure parmi les leaders du marché du réseau de Parcs Canada. Située au centre de la plus importante région métropolitaine de l'Est du Canada, la citadelle est à la fois une attraction touristique de renom et un lieu communautaire de longue date.

Mandat de Parcs Canada

« Au nom de la population canadienne, nous protégeons et mettons en valeur des exemples représentatifs du patrimoine naturel et culturel du Canada, et en favorisons chez le public la

Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada

connaissance, l'appréciation et la jouissance, de manière à en assurer l'intégrité écologique et commémorative pour les générations d'aujourd'hui et de demain ».

Priorité 2012 de l'Agence Parcs Canada : Accroître le nombre de visites

L'Agence Parcs Canada s'emploie à accroître le nombre d'entrées payantes à court et à moyen terme afin de soutenir son mandat général et d'améliorer ses endroits en tant qu'acteurs économiques essentiels au sein de communautés partout au Canada. Les initiatives envisagées se traduiront par 22,4 millions de visites-personnes par an dans les parcs nationaux, lieux historiques nationaux et aires marines nationales de conservation, d'ici mars 2015, en comparaison aux 20,7 millions de visites-personnes en 2008-09. Ceci en diversifiant et en renouvelant les possibilités d'expériences des visiteurs et en augmentant l'attrait de ces endroits en tant que destinations touristiques.

Aperçu du programme actuel du lieu historique national de la Citadelle-d'Halifax

La citadelle d'Halifax a un mode de fonctionnement extrêmement dynamique axé sur les besoins de la collectivité, impliquant le vaste éventail d'utilisations traditionnelles et novatrices des lieux.

En plus des programmes de base qu'elle offre à ses visiteurs, la citadelle est un lieu de rassemblement pour la communauté à l'occasion de la Fête du Canada, du Noël victorien, de concerts à grand déploiement. Elle met en outre divers sites à la disposition des visiteurs par l'entremise d'un programme de location d'installations en plein essor. La période d'affluence et de prestation de programmes la plus active des lieux s'étend du mois de mai à la fin octobre. Les terrains de la citadelle sont ouverts à longueur d'année et des programmes sont offerts toute l'année sur rendez-vous. L'importance de la saison automnale s'est particulièrement accrue en raison de l'arrivée d'un plus grand nombre de navires de croisière dans la région.

Partenaires

Les programmes et activités sur les lieux sont offerts en partenariat avec deux associations caritatives à but non lucratif. Ces deux organismes cherchent à obtenir l'appui des collectivités à leurs programmes et entretiennent des relations avec les secteurs des affaires et du tourisme ainsi qu'à divers paliers du gouvernement. Le lieutenant-gouverneur de la Nouvelle-Écosse et le commandant de la cinquième division du Canada sont des mécènes du partenaire principal, la *Halifax Citadel Regimental Association* (HCRA). Le commandant est également co-président de l'*Army Museum* (AM).

La *Halifax Citadel Regimental Association* travaille en collaboration avec Parcs Canada depuis 1993 et est responsable de la prestation de services aux visiteurs et de la fourniture sur les lieux de produits d'interprétation personnelle. De plus, la HCRA assume la gestion d'un programme actif de location d'installations, du café-restaurant et de la boutique de cadeaux en plus d'exploiter une petite école de musique. L'*Army Museum* fait partie du site depuis maintenant 55 ans et a pour objectif principal la présentation d'artéfacts et de récits militaires du Canada atlantique.

Hypothèses

La citadelle d'Halifax aborde des thématiques bien développées; offre un programme d'activités solide et diversifié destiné à optimiser l'expérience du visiteur; et le programme actif de location d'installations actuellement en place. Il n'est pas prévu qu'une révision exhaustive des thèmes et des offres actuels soit nécessaire. Il s'agit plutôt de revoir, améliorer, compléter et/ou rationaliser l'offre actuelle afin de réaliser les objectifs du présent plan directeur.

Nous estimons que ce lieu peut faire une utilisation accrue des programmes et installations actuellement en place tout en y introduisant de nouveaux programmes et installations. L'accent actuellement mis sur la période du milieu de l'ère victorienne dans le cadre de l'offre principale

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

d'histoire vivante et en tant qu'expérience des visiteurs principale sera maintenu étant donné les sommes substantielles déjà investies dans ce programme. Cela ne signifie pas pour autant que d'autres périodes des deux cents ans d'histoire des lieux seront exclues du programme d'interprétation personnelle. Bien que la thématique centrale sera conservée comme élément essentiel, différentes options visant à maximiser l'influence positive que pourraient avoir des anniversaires nationaux d'importance majeure sur la fréquentation des lieux seront envisagées. Il convient de noter que les cinq prochaines années offriront des occasions uniques d'aligner les programmes du lieu historique sur des commémorations nationales entourant les deux grandes guerres et la route vers 2017, le 150^e anniversaire de la Confédération.

2. Énoncé des travaux

a. Généralités : Élaboration d'un plan directeur

En se fondant sur les thèmes actuellement présentés au lieu historique, sur les plans et la recherche, en travaillant de concert avec Parcs Canada et les membres clés de l'équipe partenaire sur place et en consultation avec des intervenants désignés de l'industrie du tourisme, le consultant élaborera un plan exhaustif proposant des approches détaillées relatives aux expositions, aux programmes, et à l'expérience offerts aux visiteurs visant à poursuivre le développement du lieu historique du Canada de la Citadelle-d'Halifax.

b. Énoncé détaillé des travaux :

Le consultant s'engage plus précisément à :

- i. Revoir et analyser l'ensemble du programme du lieu historique et de ses installations. Fournir une répartition détaillée du contenu, de l'approche, et de l'expérience offerte aux visiteurs pour chacun des programmes et installations offerts. Cette analyse doit notamment inclure, mais sans s'y limiter à, une prise en compte de l'efficacité des activités, du rôle des partenaires, et des lacunes actuelles en matière de programmes ou d'installations.
 1. Cerner en priorité les programmes et installations essentiels à l'atteinte de l'objectif de 25 %.
 2. Examiner la qualité, l'utilité, et le potentiel futur du programme d'histoire vivante et des autres services d'interprétation personnelle. Les aspects de diversification et de diffusion externe des offres de programmes doivent également être examinés pour savoir en quoi les services personnels contribuent à atteindre l'objectif.
 3. Évaluer les différentes expositions, produits audiovisuels, publications, panneaux et installations quant au rôle qu'ils jouent, et pour déterminer en quoi ces derniers contribuent à atteindre l'objectif global du plan directeur.
- ii. Analyser les marchés cibles actuels et en cibler de nouveaux pour l'ensemble du programme.
 1. Identifier les besoins des divers marchés cibles et définir les lignes directrices générales et les stratégies spécifiques visant à combler ces besoins. Cet article traitera des récits inédits à forte valeur historique et plus particulièrement de ceux qui pourraient s'avérer.
 2. Attirer de manière efficace de nouveaux visiteurs et déterminer en quoi ces récits généreront des revenus additionnels sur place.
 3. Cerner en priorité les marchés cibles, qui, au cours des 5 prochaines années, seront essentiels à l'atteinte de l'objectif du 25 %.
- iii. Procéder à l'analyse des répercussions et considérations opérationnelles incluant une révision des saisons et des niveaux de services offerts pour chaque saison.

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

- iv. Élaborer une stratégie de mise en œuvre incluant des prévisions budgétaires relatives aux investissements opérationnels et de capitaux.
- v. Fournir des plans de conception et de mise en œuvre incluant les constatations d'une analyse de rentabilité accompagnée de devis estimatifs, d'une étude de commercialisation et d'une prévision des recettes pour les trois projets proposés suivants :
 - 1. Le centre du patrimoine de la Citadelle;
 - 2. La patinoire historique (expérience hivernale);
 - 3. Le mess des sergents (expérience culinaire).
- vi. Détailler les stratégies qui aideront à approfondir la compréhension et à renforcer l'empathie du public à l'égard du rôle qu'a joué la citadelle d'Halifax dans l'histoire canadienne et de son rôle en tant que lieu communautaire.
- vii. Évaluer des stratégies technologiques pré et post-visites visant à créer et à entretenir des liens avec les visiteurs.

4. Résultats escomptés du projet

Lors de la mise en œuvre du projet, le plan du consultant verra à ce que le lieu historique :

- 1. Soit chef de file parmi les sites dans la région à offrir une expérience du visiteur et l'un des sites à offrir la meilleure expérience du visiteur au monde.

La qualité et la variété des programmes élaborés pendant toute la durée du plan feront du lieu une attraction touristique incontournable pour visiteurs régionaux, nationaux et internationaux.

- 2. Réalise une augmentation de 25 % du nombre de visiteurs et des recettes d'ici 2018.
- 3. Enregistre un recours accru des visiteurs locaux à ses installations et à ses programmes et bénéficie d'un niveau plus élevé de soutien communautaire et de visibilité.
- 4. Diversifie ses sources de revenus dans le but de créer une meilleure stabilité opérationnelle à long terme.
- 5. Formule une vision étendue pour la citadelle d'Halifax en tant que lieu devant offrir des services complets à longueur d'année au cours des cinq prochaines années.
- 6. Exprime clairement, la relation actuelle et son potentiel d'avenir entre Parcs Canada et ses deux partenaires ainsi que le potentiel avec d'autres partenaires dans le futur.

5. Calendrier d'achèvement des travaux

Phase 1	Entreprendre la recherche, l'analyse, et animer des séances/réunions de visualisation d'avenir. Plan de travail et responsabilités des membres de l'équipe (à soumettre en février 2014).
---------	--

***Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada***

Fournir un projet de document conceptuel pour le centre du patrimoine de la Citadelle et un rapport provisoire contenant les grandes lignes du projet de plan directeur (à soumettre le 28 mars 2014).

Phase 2 Un rapport provisoire comprenant les concepts de design préliminaires et les études de commercialisation pour les trois principaux projets susmentionnés et le projet de plan directeur (à soumettre le 31 mai 2014).

Phase 3 Plan directeur final (à soumettre le 24 juillet 2014).

6. Livrables

À l'achèvement des travaux :

- a. Des exemplaires des notes de travail seront fournis sur demande.
- b. Le plan directeur final accompagné des concepts élaborés et de l'étude de faisabilité commerciale seront présentés au gestionnaire de l'Expérience du visiteur de la Citadelle-d'Halifax comme suit :
 - (a) 5 exemplaires reliés
 - (b) 1 fichier électronique PDF du plan
 - (c) 1 fichier électronique du plan en format Microsoft Word
 - (d) Une présentation Microsoft Office Powerpoint des grandes lignes du plan.
 - (e) Le plan devra contenir des illustrations des recommandations clés relatives aux programmes et installations.
 - (f) Un exposé oral pourrait être exigé en complément des rapports provisoires et finaux.

7. Soumission de la proposition

Lors de l'élaboration du plan directeur, le consultant devra tenir compte des points suivants :

- a. Approche proposée pour effectuer la recherche relative aux besoins, aux tendances du marché, aux besoins et à l'expérience des visiteurs actuels du lieu historique.
- b. Établir un projet de calendrier des réunions avec le personnel et les partenaires pour orienter l'élaboration du plan.
- c. (Compte tenu du modèle opérationnel actuellement en place, il sera important d'inclure les partenaires actuels du site dans le processus. Compte tenu également de l'étroite collaboration historique avec *Nova Scotia Tourism* et *Destination Halifax*, ces agences devraient être consultées dès le début du processus d'élaboration du plan. Suite à l'adjudication du contrat, on pourra envisager d'y inclure des intervenants supplémentaires).
- d. L'approche proposée décrivant la façon dont le plan directeur sera rédigé en consultation avec le personnel de Parcs Canada afin de répondre aux conditions énumérées dans l'étendue des travaux.

Appendices

Documentation disponible pour un examen

1. Plan directeur (voir le pdf ci-joint)
2. Brochure principale du lieu (voir le pdf ci-joint)
3. Trousse de location d'installations (voir le pdf ci-joint)

4. Produits virtuels
 - a. Lieu historique national de la Citadelle-d'Halifax
<http://www.pc.gc.ca/eng/lhn-nhs/ns/halifax/partenaires-partners.aspx>

 - b. Halifax Citadel Regimental Association
<http://www.pc.gc.ca/eng/lhn-nhs/ns/halifax/plan/plan1.aspx>

 - c. Musée de l'Armée
<http://www.pc.gc.ca/eng/lhn-nhs/ns/halifax/visit/visit11.aspx>

5. Matériel promotionnel
 - a. Documents imprimés (voir le pdf ci-joint)
 - b. Vidéos : <http://www.pc.gc.ca/eng/lhn-nhs/ns/halifax/index.aspx>

6. Description de trois projets
 - Centre patrimonial de la citadelle, Patinoire à caractère historique, Mess des sergents (voir le pdf ci-joint)

ANNEXE « B »

CRITÈRES D'ÉVALUATION

Sélection

Six domaines seront évalués dans chacune des propositions soumises et la sélection se fera selon le système de points décrit ci-dessous. La proposition qui correspond le mieux à la vision de ce projet constituera le critère le plus important en plus des notes globales de la soumission. Toute proposition dans laquelle on aura omis de fournir les renseignements requis pourra être jugée non-conforme, ou pourra entraîner une plus faible notation au cours du processus d'évaluation.

Les propositions seront évaluées selon les critères de sélection énoncés, sur la base du meilleur rapport qualité-prix pour la réalisation des objectifs énoncés. La proposition ayant le plus bas coût ne sera pas nécessairement acceptée.

Il appartient au soumissionnaire de fournir tous les renseignements requis pour préparer une proposition conforme en réponse à cette DDP. Rien n'oblige l'Agence Parcs Canada à demander des précisions sur la proposition soumise par un soumissionnaire. Les propositions seront notées selon les critères présentés ci-dessous. Une prise en compte suffisante de ces critères est importante pour permettre l'évaluation convenable d'une proposition.

Exigences cotées

Toute soumission devra avoir au minimum remporté un total de 75 % pour être considérée comme valide. Les soumissionnaires doivent fournir des informations détaillées se rapportant à chacun des critères d'évaluation cotés par points, comme décrit ci-dessous.

**Demande de propositions - Plan directeur et développement de concepts
LHN de la Citadelle-d'Halifax – Parcs Canada**

	Exigences	Points	Minimum de points
R1	<p>Expérience requise pour le projet</p> <p><i>Indiquer la composition de l'équipe de travail et l'expérience de ses membres. Une expérience de moins de 5 ans dans les domaines spécialisés requis pour réaliser ce projet peut entraîner de plus faibles notes au cours du processus d'évaluation. Il convient d'inclure les rôles et responsabilités de tous les membres de l'équipe impliqués dans le processus d'élaboration du plan directeur, leurs principales réalisations, ainsi que les projets récents qu'ils ont réalisés et qui sont pertinents au lieu historique national du Canada de la Citadelle-d'Halifax. Des coordonnées complètes sont requises pour chaque nom mentionné.</i></p>	30	22.5
R2	<p>Caractère impérieux de la proposition</p> <p><i>Un court texte démontrant en quoi la vision et l'approche créative du consultant répond à l'objectif de ce plan doit être fourni accompagné d'éléments visuels présentant des arguments convaincants relatifs à la vision du plan et aux trois projets en particulier. Le texte doit également témoigner d'une habileté à décrire une attraction incontournable et les mesures à prendre pour davantage sensibiliser la collectivité à l'importance du lieu et pour qu'il soit apprécié par celle-ci.</i></p>	20	15
R3	<p>La capacité de la proposition à atteindre les objectifs d'accroissement des revenus et de la fréquentation</p> <p><i>Une proposition retenue démontrera la capacité du soumissionnaire, acquise au cours de projets précédents, à atteindre les objectifs d'accroissement des revenus et de la fréquentation. La compréhension du soumissionnaire des objectifs et défis inhérents à cette tâche dans le contexte de l'environnement opérationnel du lieu sera également démontrée.</i></p>	30	22.5
R4	<p>Aperçu du calendrier et du plan de travail</p> <p><i>Le candidat fournira un calendrier et un plan de travail qui reflètent les dates d'achèvement du projet, les rapports provisoires et sa compréhension du processus.</i></p>	20	15
R5	<p>Références</p> <p><i>Le soumissionnaire fournira 3 exemples de projets antécédents d'envergure, de portée et de nature similaire et les références qui s'y rapportent, tel que précisé dans la présente DDP et qui démontrent sa capacité de mener à bien ce projet. Inclure une brève description du projet, les responsabilités assumées par chacune des personnes impliquées, ainsi que la valeur en dollars et les clients pour qui des travaux ont été effectués. Pour chaque client, le nom de la personne à contacter et le numéro de téléphone doivent être fournis aux fins de vérification, s'il y a lieu.</i></p> <p><i>Il appartient au soumissionnaire de s'assurer que les noms des contacts et les numéros de téléphone fournis pour la vérification des références sont valides.</i></p>	20	15
R8	<p>Proposition financière</p> <p><i>Les candidats doivent soumettre un prix global ferme (y compris les coûts de déplacements) excluant les taxes.</i></p> <p><i>La totalité des points sera attribuée au plus bas soumissionnaire, 20 points au deuxième plus bas soumissionnaire, 10 points à tous les autres soumissionnaires ayant déposé une proposition.</i></p> <p><u>À NOTER : Le budget prévu pour ce projet est de 100 000.00 \$ (TPS/TVH en sus)</u></p>	30	22.5
TOTAL.....		150	112.5