



Commission canadienne
du tourisme

Canadian Tourism
Commission

Demande de propositions avec négociations

Titre du concours :	Services de sous-traitance – Promotion des ventes dans le secteur des sciences de la vie
Numéro du concours :	CCT-2014-MM-05
Date et heure limites :	Le lundi 4 août 2014 à 14 h, heure du Pacifique (HP)
Autorité contractante :	Michael Miszczak 604-638-8336 procurement@ctc-cct.ca

Remarque : Le présent document ne peut être ni reproduit ni distribué sans l'approbation expresse et préalable du Service de l'approvisionnement de la Commission canadienne du tourisme, excepté lorsque son utilisation par un soumissionnaire répondant directement à cette demande de propositions avec négociations est autorisée.

DDPN n° CCT-2014-MM-05 Services de sous-traitance – Promotion des ventes dans le secteur des sciences de la vie

SECTION A – INTRODUCTION

La Commission canadienne du tourisme (CCT) est l'organisme national de marketing touristique du Canada. À titre de société d'État fédérale, la CCT dirige, en collaboration avec l'industrie canadienne du tourisme, la promotion du Canada en tant que destination touristique quatre-saisons de premier choix et contribue à l'économie canadienne grâce aux recettes d'exportation du tourisme.

En partenariat et de concert avec le secteur privé et les gouvernements du Canada, des provinces et des territoires, la CCT collabore avec le secteur du tourisme pour préserver son avantage concurrentiel et positionner le Canada en tant que destination où les voyageurs peuvent créer leurs propres expériences extraordinaires.

La stratégie de la CCT met l'accent sur les marchés étrangers où la marque touristique du Canada est à l'avant-scène et qui fournissent le meilleur rendement du capital investi (RCI). La CCT mène des activités dans 11 marchés cibles : les marchés nouveaux et émergents du Brésil, de la Chine, de la Corée du Sud, de l'Inde, du Japon et du Mexique, ainsi que les marchés principaux de l'Allemagne, de l'Australie, des États-Unis, de la France et du Royaume-Uni.

Pour de plus amples renseignements, prière de visiter le <http://corporate.canada.travel/>.

A1. Objet et intention

La présente demande de propositions avec négociations (« DDPN ») vise à solliciter des propositions de services de sous-traitance pour la promotion des ventes dans le secteur des sciences de la vie. L'entrepreneur choisi sera appelé à gérer l'exécution d'une stratégie relative au test bêta que la division Événements d'affaires Canada (EAC) de la CCT souhaite réaliser pour vérifier la capacité du secteur des sciences de la vie (pharmaceutique, biopharmaceutique, instruments médicaux, recherche et développement en médecine) à attirer des réunions, des congrès et des partenariats au Canada. Vous trouverez les exigences détaillées dans l'énoncé de travail (section C).

La CCT vise à conclure un accord avec le soumissionnaire le plus apte à servir les intérêts de la CCT. Au terme du processus de DDPN, le soumissionnaire retenu (l'« entrepreneur ») pourrait être appelé à collaborer avec les autres fournisseurs de services et partenaires de la CCT pour veiller à ce que les services de relations publiques et de communications respectent le mandat, la marque et la stratégie d'entreprise de la CCT.

Le présent processus d'approvisionnement n'a ni pour but ni pour effet de créer un processus d'appel d'offres officiel et exécutoire qui donnerait lieu à un « contrat A » entre chaque soumissionnaire et la CCT. Il vise plutôt à donner à la CCT l'occasion de prendre connaissance des produits et services que les soumissionnaires peuvent offrir en réponse à son énoncé de travail. Selon le nombre et la diversité des réponses, la CCT négociera par la suite avec les soumissionnaires dont elle juge que la proposition répond le mieux à ses besoins.

En soumettant sa proposition, le soumissionnaire accepte ce processus, y compris les négociations, et reconnaît qu'il ne pourra pas déposer de réclamation contre la CCT relativement à l'attribution ou non d'un contrat, ou encore à une situation où la CCT ne donnerait pas suite à une réponse à la présente DDPN.

En résumé, la présente DDPN est publiée dans l'unique but de recevoir des propositions. La CCT n'est aucunement tenue de conclure un accord suivant la publication de cette DDPN ou la soumission d'une proposition. L'objet de cette DDPN consiste à établir une liste de fournisseurs aptes à répondre aux exigences de la CCT et avec lesquels il serait possible de négocier un accord officiel.

A2. Durée du contrat

La CCT prévoit négocier avec le soumissionnaire retenu un contrat d'une durée d'un (1) an avec une éventuelle option de reconduction pour une durée maximum d'un (1) an, laissée à l'entière discrétion de l'unité EAC de la CCT. La CCT ne prend pas d'entente d'exclusivité, ne garantit pas le recours aux services de l'entrepreneur et ne s'avance aucunement quant à la valeur ou au volume du travail qui pourrait être attribué à l'entrepreneur.

SECTION B – CRITÈRES D'ÉVALUATION ET INSTRUCTIONS

B.1 Évaluation selon les critères impératifs

Les propositions seront d'abord évaluées en fonction des critères impératifs énoncés à la section D. Les soumissionnaires dont la proposition ne satisfait pas aux critères impératifs disposeront d'un certain temps pour corriger les lacunes décelées (la « période de rectification »). Les propositions qui satisfont aux critères impératifs au terme de la période de rectification seront ensuite évaluées conformément aux critères décrits à la section B.2. Toute proposition qui ne satisfait pas aux critères impératifs au terme de la période de rectification sera exclue du processus d'évaluation, et le soumissionnaire en sera avisé. La période de rectification commencera à la date limite de soumission des propositions et se terminera après une période définie par la CCT, à sa seule discrétion.

B.2 Évaluation selon les critères souhaités

Les propositions qui répondent aux critères impératifs seront ensuite évaluées et notées selon les critères souhaités, définis plus loin. Le comité d'évaluation pourrait être formé d'employés de la CCT et de consultants, liés par un accord de confidentialité relativement au processus de DDPN. Ce comité sera responsable d'examiner et d'évaluer les propositions, puis de formuler une recommandation à la haute direction de la CCT quant à l'attribution du contrat.

Dans tous les cas, les décisions sur le degré de satisfaction aux critères établis et la note attribuée lors de l'évaluation sont à l'entière discrétion de la CCT.

B.2.1 Questionnaire sur les critères souhaités (section E) 40 %

Les propositions seront évaluées selon les critères souhaités, indiqués à la section E. Les propositions qui obtiennent une note d'au moins 60 % (la « note de passage ») pour cet élément d'évaluation comptant pour 40 % de la note finale seront ensuite évaluées selon la tarification proposée et les présentations, entre autres critères.

B.2.2 Tarification (section F) 20 %

Après l'évaluation de la tarification proposée, la CCT pourrait limiter les évaluations subséquentes à au plus les deux (2) soumissionnaires les mieux classés (les « soumissionnaires présélectionnés »). Seuls les soumissionnaires présélectionnés passeront à l'étape de la présentation.

B.2.3 Présentation (section G) 40 %

TOTAL 100 %

B.2.4 Négociations

La CCT compte mener des négociations subséquentes avec le ou les soumissionnaires ayant obtenu les meilleurs résultats, conformément aux dispositions de la section H.10 – Négociations.

B.3 Instructions : soumission des propositions, déclaration d'intention et questions

B.3.1 Soumissions

Les soumissionnaires doivent soumettre leur proposition complète par courriel à l'autorité contractante d'ici la date et l'heure limites (la « date limite »), soit le **lundi 4 août 2014 à 14 h (HP)**.

Toute proposition reçue après la date limite pourrait être rejetée d'emblée par la CCT. Le soumissionnaire assume l'entière responsabilité de la soumission de son offre de services dans les délais prescrits.

Les propositions doivent être soumises en format PDF selon la procédure définie au point B.3.4 ci-après. Toutes les propositions reçues dans le cadre de cette DDPN deviendront la propriété de la CCT. La date et l'heure officielles de réception des propositions seront celles indiquées dans le système de messagerie électronique de la CCT.

B.3.2 Déclarations d'intention

Les soumissionnaires doivent annoncer leur intention de soumettre une proposition (la « déclaration d'intention ») en envoyant un courriel à l'autorité contractante d'ici le **mercredi 23 juillet 2014 à 14 h (HP)**.

B.3.2 Questions

Les soumissionnaires peuvent poser des questions par courriel en écrivant à l'autorité contractante jusqu'au **mercredi 23 juillet 2014 à 14 h (HP)**. Les questions reçues après cela pourraient ne pas être traitées.

Si la CCT estime, à son entière discrétion, que la réponse à certaines questions est de l'intérêt de l'ensemble des soumissionnaires, elle mettra à la disposition de tous un résumé anonyme des questions et réponses, qui prendra la forme d'une modification. Le nom de l'auteur de chacune des questions sera tenu confidentiel.

Si un soumissionnaire estime qu'en divulguant l'une de ses questions et la réponse à celle-ci, la CCT risque de dévoiler un aspect confidentiel de sa proposition, il peut accompagner cette question d'une note expliquant pourquoi il souhaite l'exclure des questions et des réponses publiées. Si la CCT acquiesce à cette demande, la question sera traitée de façon confidentielle et ne sera pas publiée. En revanche, si la CCT rejette la demande, elle demandera au soumissionnaire de reformuler sa question ou, si cela s'avère impossible, de la retirer.

B.3.3 Instructions

Envoyez votre proposition, votre déclaration d'intention et vos questions à procurement@ctc-cct.ca en indiquant « **DDPN CCT-2014-MM-05, Services de sous-traitance – Promotion des ventes dans le secteur des sciences de la vie – CONFIDENTIEL** » à la ligne d'objet du courriel. Indiquez aussi ce qui suit dans chaque message (soumission, déclaration d'intention, questions) :

- le nom de l'entreprise;
- le nom et le titre de la personne-ressource;
- les numéros de téléphone, de cellulaire et de télécopieur et l'adresse courriel de la personne-ressource;

- la ou les sections de la DDPN visées, s'il y a lieu.

Les courriels dépassant les huit mégaoctets (Mo) ne seront pas acceptés. Au besoin, les soumissionnaires devront diviser leur réponse en fichiers numérotés de taille appropriée (moins de 8 Mo). Dans son premier courriel, le soumissionnaire doit alors fournir les précisions sur chaque section et indiquer le nombre de courriels qu'il compte envoyer. Les propositions seront conservées dans un environnement informatique sécurisé à accès restreint. Elles ne seront ouvertes qu'après la date limite.

B.4 Formulaires de réponse, format et portée de la DDPN

B.4.1 Formulaires de réponse de la DDPN

Les soumissionnaires doivent remplir et inclure les documents suivants dans leur proposition :

- Annexe 1 – Formulaire d'attestation du soumissionnaire
- Annexe 2 – Formulaire de déclaration des faits importants
- Annexe 3 – Modifications
- Annexe 4 – Déclaration des sous-traitants (s'il y a lieu)
- Section D – Questionnaire sur les critères impératifs (s'il y a lieu)
- Section E – Questionnaire sur les critères souhaités
- Section F – Proposition de tarification (fichier distinct)

B.4.2 Format et portée de la DDPN

La présente demande de propositions avec négociations établit les exigences, les critères souhaités et les considérations supplémentaires de la CCT. Dans leur proposition, les soumissionnaires doivent présenter une description directe et détaillée de leur capacité à répondre aux exigences énoncées dans cette DDPN, en mettant l'accent sur l'exhaustivité et la clarté du contenu et en veillant à la correspondance avec les numéros de section indiqués. Les propositions qui ne répondent pas clairement aux exigences ou ne font pas référence aux numéros de section applicables pourraient ne pas être évaluées.

Veillez ne pas inclure d'hyperliens ou de liens vers des sites de médias sociaux (p. ex. LinkedIn), car la CCT ne les examinera pas systématiquement dans le cadre du processus. Toute information soumise à l'évaluation doit donc être comprise dans votre proposition écrite.

Seuls les documents fournis en réponse à la présente DDPN ainsi que les présentations ou démonstrations (s'il y a lieu) seront examinés et évalués. L'information, les propositions et les présentations déjà fournies à la CCT ou toute autre référence à du matériel, à de l'information ou à des présentations ne figurant pas dans votre proposition actuelle ne seront pas examinées. Le soumissionnaire ne doit présumer d'aucune façon que la CCT connaît déjà ses compétences, en dehors des renseignements fournis aux termes de la présente DDPN.

B.5 Gestion du rendement de l'entrepreneur

La CCT tient à favoriser et à entretenir des relations solides et positives avec ses entrepreneurs afin de veiller au maintien des services essentiels ainsi qu'à l'obtention du meilleur rapport qualité-prix et des meilleurs avantages économiques pour l'ensemble de l'organisation. Ainsi,

pendant la durée de tout accord éventuel, le rendement de l'entrepreneur pourrait être évalué au moyen de mesures clés de rendement.

Tout entrepreneur dont le rendement se révélerait ou se serait révélé insuffisant au cours de l'exécution d'un accord courant ou précédent pourrait être considéré comme un soumissionnaire non qualifié, et sa proposition pourrait être rejetée. La CCT se réserve le droit d'exercer cette option si elle le juge approprié ou nécessaire.

SECTION C – ÉNONCÉ DE TRAVAIL

C.1 Aperçu du projet

Au sein de la Commission canadienne du tourisme, Événements d'affaires Canada (EAC) est chargée d'attirer des réunions, des congrès et des voyages de motivation au Canada. Cette division mène des activités aux États-Unis, au Royaume-Uni, en France, en Allemagne et en Belgique. Pour obtenir des renseignements sur le mandat d'EAC, rendez-vous à l'adresse :

http://fr-corporate.canada.travel/content/ctc_news/business-events-canada-2013

Dans un proche avenir, l'unité EAC de la CCT prévoit une incursion dans sept secteurs : l'aérospatiale, l'agroalimentaire, les technologies propres, l'ingénierie et l'infrastructure, les technologies de l'information et des communications, les sciences de la vie et les ressources naturelles. Cette initiative mènera EAC vers une réelle compréhension de ces industries, en vue de la création de nouveaux partenariats ciblés. Plus précisément, EAC cherche à mieux comprendre chacun de ces secteurs d'affaires, à leur offrir des ressources mieux adaptées, à forger des liens interentreprises et à obtenir un meilleur accès aux conférenciers, aux spécialistes universitaires et aux associations du secteur. La stratégie d'EAC consistera à capter l'attention des leaders d'opinion de chaque secteur pour stimuler le besoin de tenir des réunions et des congrès au Canada, de façon à dynamiser le développement économique futur de notre pays. Les réunions peuvent être l'étincelle qui éveille l'intérêt envers le Canada en tant que destination d'investissement.

C.2 Description des services de sous-traitance

L'entrepreneur retenu doit être en mesure de fournir les services suivants :

- A. Gérer l'exécution d'une stratégie relative au test bêta que la division EAC de la CCT souhaite réaliser pour vérifier la capacité du secteur des sciences de la vie (pharmaceutique, biopharmaceutique, instruments médicaux, recherche et développement en médecine) à attirer des réunions, des congrès et des partenariats au Canada.
- B. Agir en tant que personne-ressource représentante du Canada lors de tous les salons professionnels de l'industrie pharmaceutique et médicale. Assumer la responsabilité du budget du secteur, y compris les profits et les pertes découlant des événements. Concevoir et organiser la participation d'EAC à ces salons, de concert avec la directrice des partenariats internationaux de la CCT.
- C. À titre de personne-ressource pour le secteur des sciences de la vie, informer et orienter la haute direction d'EAC quant aux stratégies d'investissement, aux concepts de salons professionnels, aux événements d'accueil et de reconnaissance à haute visibilité et à la participation aux événements parrainés par l'industrie et le MAECD (ministère des Affaires étrangères, du Commerce et du Développement) qui concordent avec le secteur.
- D. Prendre en charge l'élaboration stratégique des événements, y compris l'exécution et la promotion des partenaires. Activer la marque *Canada. Explorez sans fin* et façonner la perception et l'intérêt des intervenants à l'aide de la programmation de calibre mondial d'EAC.
- E. Conjointement avec le personnel d'EAC, créer et mettre en œuvre un portefeuille d'options d'investissement auprès des partenaires, conçu pour positionner le Canada en tant que destination quatre saisons de premier choix aux États-Unis. Servir de premier point de contact pour les partenaires qui souhaitent s'informer sur les possibilités

d'événements d'affaires dans le domaine des sciences de la vie. Cette tâche requiert une communication avec le bureau de ventes de la CCT au Royaume-Uni à propos de la manière d'augmenter les ventes et comprend de l'assistance pour les ventes réactives et la recherche d'occasions non seulement dans le secteur des sciences de la vie, mais aussi dans tous les comptes du marché du Sud-Est des États-Unis.

- F. Répertorier et mettre en lumière les avantages qui distinguent le Canada en tant que destination de premier choix, pour le tourisme comme pour les affaires, en élaborant des plans propres à intéresser les entreprises ciblées et à susciter des partenariats.
- G. Surveiller constamment la conjoncture et effectuer régulièrement l'analyse en profondeur des occasions qui se présentent, tout en maintenant un contact général avec les principaux acteurs des secteurs du tourisme et des voyages.

C.3 Éléments livrables

- A. Élaborer un « plan tactique » détaillé et le soumettre à l'approbation de l'unité EAC de la CCT au plus tard soixante (60) jours suivant la signature du contrat. Le « plan tactique », basé sur le plan stratégique de la CCT pour le marché des RCVM, doit décrire la méthode proposée par l'entrepreneur pour susciter et saisir des occasions d'affaires dans les marchés récemment ouverts. Il doit notamment comprendre : 1) des idées de programmes, accompagnées d'échéances; 2) une liste des nouveaux salons professionnels émergents, accompagnée d'un plan d'action proposé; 3) des idées de programmes pour les activités de la CCT; 4) des recommandations d'organisations susceptibles d'élargir la portée de la marque Canada.
- B. Rédiger un « rapport mensuel » complet et le soumettre à EAC au plus tard le 10^e jour du mois suivant. Ce « rapport mensuel » doit décrire les nouvelles occasions et les possibilités de développement des occasions existantes relevées dans les marchés d'après les données sur la clientèle tirées des études sur le marché international des RCVM. Semblable à un rapport de ventes conventionnel, il doit préciser : 1) le nombre d'appels et de visites effectués; 2) les clients potentiels identifiés; 3) les pistes obtenues; 4) les activités menées au nom de la CCT; 5) des idées de programmes pour les activités de la CCT; 6) des renseignements sur les marchés; 7) un « état du marché » pour les États-Unis. La liste des clients potentiels et celle des pistes doivent être soumises à l'unité opérationnelle EAC de la CCT en format Excel.
- C. Préparer des rapports de suivi et les remettre à la CCT dans les trois semaines suivant chaque événement. Ces rapports doivent mentionner tous les rendez-vous à l'horaire, décrire les présentations de groupe, donner des renseignements sur les pistes et présenter les grandes conclusions tirées. Ils doivent en outre décrire toutes les mesures à prendre concernant les comptes mentionnés.
- D. Contribuer à l'élaboration, à l'articulation et à la promotion du plan stratégique d'EAC relatif aux salons professionnels du secteur des sciences de la vie et aux plateformes de partenariat internationales.
- E. En collaboration avec la directrice des partenariats internationaux d'EAC, concevoir un plan de développement pour les salons professionnels et des plateformes stratégiques qui garantissent la viabilité financière et la pertinence et la satisfaction des participants.
- F. Veiller à ce que les partenaires et EAC tirent profit de toutes les plateformes de partenariat du secteur des sciences de la vie.
- G. Veiller à la mise à jour du contenu Web d'EAC destiné au secteur des sciences de la vie, notamment en recueillant des témoignages de clients. Aider l'agence de publicité de la CCT en lui fournissant régulièrement du contenu aux fins de divers projets.

- H. Rester constamment en contact avec les principaux partenaires d'EAC et les tenir au courant du calendrier des activités et des occasions de commandite.
- I. Faire rapport des partenariats et du développement des affaires à intervalles réguliers et veiller à ce que le système de gestion des relations avec la clientèle contienne des renseignements exacts et à jour.

EAC mesurera le RCI à l'aune de divers paramètres, comme : 1) le nombre de rendez-vous pris durant les missions de vente; 2) le nombre de clients potentiels relevés; 3) le nombre de pistes commerciales générées par l'entrepreneur.

C.4 Qualités

L'entrepreneur retenu doit être au courant des tendances du secteur international des sciences de la vie, de la situation et des tendances économiques mondiales et des difficultés et occasions qu'elles entraînent, avoir des connaissances en planification et gestion d'événements et salons professionnels et connaître le secteur canadien du tourisme et des réunions.

L'entrepreneur doit posséder beaucoup d'entregent, exceller dans la collaboration avec des intervenants internes et la création d'alliances avec des tiers et savoir attirer la participation et la contribution financière de grands commanditaires. Il devra travailler de concert avec des employés, des cadres et des gestionnaires d'EAC et de la CCT, des partenaires, organismes et autres intervenants d'EAC et de la CCT, et d'autres sous-traitants (agences publicitaires, maisons de production, entreprises spécialisées dans l'organisation d'événements et la décoration, fournisseurs de spectacles, fournisseurs de matériel de marque et fournisseurs de soutien technique).

L'entrepreneur doit en outre posséder de huit à dix ans d'expérience de vente dans le secteur des sciences de la vie (pharmaceutique, instruments médicaux, etc.), de même qu'un diplôme universitaire dans un domaine des sciences de la vie directement relié au poste, ou une maîtrise en administration des affaires associée à une vaste expérience dans le secteur. Le bilinguisme (français et anglais) est un atout.

Exigences supplémentaires

- Expérience de création et de maintien de bonnes relations de travail avec les principaux intervenants et capacité à tirer parti des relations et des partenariats avec les agences de référence et les unités internes.
- Expérience de conceptualisation et de direction de nouvelles initiatives.
- Expérience de gestion de marques et des ressources connexes dans le but d'assurer l'uniformité et l'utilisation efficace de la plateforme générale de la marque.
- Expérience en gestion de projet.
- Compétences avérées en leadership et capacité à gérer parallèlement un grand nombre de projets et de priorités.
- Capacité avérée à informer les membres de l'équipe, les intervenants de l'industrie et la haute direction.
- Créativité et sens de l'innovation.
- Capacité à aborder l'application et l'activation de la marque avec perspicacité.
- Capacité avérée à activer des marchés et à mettre en œuvre de nouveaux concepts.
- Capacité à comprendre les différentes cultures du monde et à s'y adapter.
- Capacité avérée à dépasser les attentes.

C.5 Points de contact réguliers

- La directrice des partenariats internationaux.
- Les clients actuels et potentiels du secteur des sciences de la vie.
- La directrice exécutive d'EAC.
- La directrice des ventes d'EAC.
- Les entreprises organisatrices et les vendeurs des salons professionnels.
- Les planificateurs d'événements embauchés en sous-traitance.
- La direction des organismes partenaires ou leurs personnes-ressources chargées des partenariats stratégiques.
- Les directeurs de la promotion des ventes d'EAC.
- L'équipe de marketing électronique du siège social de la CCT.
- L'agence de publicité.
- Le personnel administratif et des services des Finances et de l'Approvisionnement du siège social de la CCT.
- Les organismes de marketing de destination provinciaux, territoriaux, régionaux et municipaux.
- Les partenaires d'EAC au sein de l'industrie (hôteliers, entreprises de tourisme réceptif, compagnies aériennes, attractions, courtiers en douane, etc.).
- Les personnes-ressources de la fonction publique (MAECD, etc.) dans le secteur des sciences de la vie.

C.6 Rémunération maximum

Le montant versé à l'entrepreneur par l'unité EAC de la CCT aux termes du présent énoncé de travail ne peut dépasser 100 000,00 \$ US pour un contrat d'un (1) an.

C.7 Dépenses engagées pour le compte de l'unité EAC de la CCT

L'unité EAC de la CCT remboursera à l'entrepreneur les frais de déplacement et de subsistance approuvés au préalable, conformément aux dispositions sur les repas, l'utilisation d'un véhicule particulier et les indemnités de faux frais prescrites aux appendices B, C et D de la Directive sur les voyages du Conseil du Trésor (<http://www.tbs-sct.gc.ca/hr-rh/gtla-vgcl/>) et aux autres dispositions de la Directive portant sur les « voyageurs », plutôt que sur celles portant sur les « employés » (voir le lien « Autorisations spéciales de voyager »).

Le tarif aérien sera remboursé jusqu'à concurrence du plein tarif de la classe économique. L'entrepreneur doit s'efforcer d'obtenir le tarif le plus bas possible, notamment en profitant des vols nolisés et d'autres rabais, et faire ses réservations dans les meilleurs délais, afin de bénéficier des tarifs les plus bas. L'unité EAC de la CCT se réserve le droit de limiter le montant remboursé au titre des frais aériens si le tarif le plus bas n'a pas été obtenu. L'entrepreneur peut payer lui-même le supplément pour voyage en classe affaires ou en première classe, si telle est sa politique.

Tous les frais de déplacement et de subsistance doivent être approuvés au préalable par l'unité EAC de la CCT, et les demandes de remboursement doivent être accompagnées des reçus originaux.

SECTION D – QUESTIONNAIRE SUR LES CRITÈRES IMPÉRATIFS

Les critères impératifs doivent être entièrement satisfaits pour que les propositions soient évaluées.

D.1 Critères impératifs

D.1.1 Le soumissionnaire doit fournir trois (3) références professionnelles. Êtes-vous en mesure de répondre à cette exigence?

Oui Non

D.1.2 Le soumissionnaire doit détenir un diplôme universitaire dans le domaine des sciences de la vie ou une maîtrise en administration des affaires associée à une expérience de travail équivalente. Êtes-vous en mesure de répondre à cette exigence?

Oui Non

D.1.3 Le soumissionnaire doit posséder au moins huit à dix années d'expérience de vente dans le secteur des sciences de la vie (pharmaceutique, instruments médicaux, etc.). Êtes-vous en mesure de répondre à cette exigence?

Oui Non

D.1.4 Le soumissionnaire doit détenir un passeport canadien ou américain valide qui l'autorise à voyager entre les États-Unis et le Canada. Êtes-vous en mesure de répondre à cette exigence?

Oui Non

SECTION E – QUESTIONNAIRE SUR LES CRITÈRES SOUHAITÉS

Le soumissionnaire doit donner des réponses claires et concises aux questions ci-dessous. S'il annexe des documents pour répondre à l'une des questions, il doit inclure dans la réponse un renvoi aux documents annexés.

E.1 Exigences opérationnelles et techniques

- E.1.1 Détenez-vous une certification ou une accréditation professionnelle dans une discipline connexe, émise par un organisme reconnu? Veuillez préciser.
- E.1.2 Veuillez donner un aperçu de vos huit à dix années d'expérience à un poste de vente dans le secteur des sciences de la vie, tel qu'exigé dans les critères impératifs.
- E.1.3 Veuillez annexer un résumé (une page maximum) de votre expérience pertinente, de vos études, de vos titres de compétences et de vos domaines d'expertise qui témoigne de votre capacité à réaliser le travail décrit dans la présente DDPN.
- E.1.4 Veuillez décrire votre expérience de travail avec des systèmes de gestion des relations avec la clientèle.
- E.1.5 Veuillez proposer un plan tactique de ventes pour le secteur des sciences de la vie qui soit cohérent, complet et aligné sur la stratégie de l'unité EAC de la CCT. Ce plan doit témoigner d'une bonne compréhension des exigences de la CCT (et d'EAC), d'une utilisation efficace des ressources et d'un engagement à faire rapport des résultats.
- E.1.6 Veuillez annexer un texte expliquant les raisons pour lesquelles la CCT et EAC devraient vous choisir. Dans ce texte, le soumissionnaire peut ajouter tout renseignement supplémentaire qu'il juge essentiel pour que la CCT comprenne parfaitement les raisons qui le rendent particulièrement apte à offrir les services requis.
- E.1.7 Que savez-vous de l'industrie canadienne des sciences de la vie?
- E.1.8 Veuillez indiquer ce que vous savez des tendances du secteur des sciences de la vie et de leurs répercussions possibles sur la tenue de réunions et de congrès de cette industrie au Canada (mentionner les répercussions favorables et défavorables).
- E.1.9 Veuillez décrire un partenariat ou une plateforme stratégique que vous avez créé. Comment l'avez-vous conceptualisée et dirigée? Quel en a été le rendement du capital investi (RCI)?
- E.1.10 Veuillez décrire votre expérience en organisation de salons professionnels ou en participation à de tels salons.
- E.1.11 Quelle est votre perception de la marque du Canada, en général et du Canada en tant qu'endroit où faire des affaires?

SECTION F – TARIFICATION

Le soumissionnaire doit fournir sa proposition de tarification dans un fichier distinct de la réponse à la DDPN. Dans la proposition en question, il doit mentionner le numéro et le titre de la DDPN, ainsi que les renseignements sur son entreprise.

Comme la CCT ne dispose que d'un budget limité, les soumissionnaires sont invités à présenter le meilleur rapport qualité-prix dans chaque élément de leur proposition, étant entendu qu'ils satisfont aux exigences de la présente DDPN, comme en témoignent leurs réponses données à la section E.

Il ne doit y avoir aucun coût caché que la CCT risquerait de constater seulement à l'échéance du contrat.

Sauf avis contraire, la CCT ne prend aucun engagement et n'offre aucune garantie quant à la valeur monétaire ou au volume de travail qui pourrait attendre le soumissionnaire retenu.

F.1 Détails de la tarification proposée – Frais mensuels

Tarif :		\$
----------------	--	----

Les soumissionnaires doivent indiquer les frais mensuels demandés pour les services décrits dans l'énoncé de travail. Tous les tarifs doivent être indiqués en dollars **américains**. Sauf indication contraire, l'entrepreneur assume toutes les autres dépenses.

SECTION G – PRÉSENTATION

G.1 Exigences relatives à la présentation

L'unité EAC de la CCT demandera aux soumissionnaires présélectionnés de présenter leur projet devant le comité d'évaluation et de répondre aux questions des membres du comité.

Le comité pourrait demander ce qui suit aux soumissionnaires, sans toutefois s'y limiter :

- présenter un plan de ventes tactique de niveau général qui présente une approche pour repérer et saisir les occasions d'affaires décrites dans la portée des services;
- faire preuve de leur capacité à communiquer de l'information et des idées efficacement, verbalement et par écrit;
- expliquer pourquoi la CCT et EAC devraient faire appel à leurs services;
- faire preuve d'un entregent et d'un sens de la vente de niveau professionnel;
- mettre en lumière leur expérience pertinente dans l'industrie.

Les présentations auront lieu à l'adresse suivante :

Commission canadienne du tourisme
Four Bentall Centre,
1055, rue Dunsmuir, bureau 1400
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1L2

Aux fins de la présentation, l'unité EAC de la CCT prendra en charge tous les frais associés au vol en classe économique vers Vancouver, dans la mesure où ces frais sont approuvés au préalable.

SECTION H – CONDITIONS ET PROCESSUS RELATIFS À LA DDPN

H.1 Échéancier du processus de DDPN

Voici l'échéancier du processus de sélection des soumissionnaires :

Déclaration d'intention	Le mercredi 23 juillet 2014 à 14 h (HP)
Date limite de réception des questions	Le mercredi 23 juillet 2014 à 14 h (HP)
Date et heure limites	Le lundi 4 août 2014 à 14 h (HP)
Présentations des soumissionnaires présélectionnés	La semaine du 11 août au plus tard
Avis : La CCT s'efforcera de faire part de son choix à tous les soumissionnaires, retenus ou non, autour de cette date :	Le 13 août 2014
Période de négociation du contrat	2 à 3 jours suivant l'avis de la CCT

Remarque : La CCT se réserve le droit de modifier l'échéancier, à son entière discrétion.

H.2 Interprétation de la DDPN

Si un soumissionnaire s'interroge sur le sens de l'une ou l'autre partie de la présente DDPN ou y trouve des erreurs, des omissions, des incohérences ou des ambiguïtés, il peut en faire part à la CCT, qui décidera s'il est nécessaire ou non de modifier la DDPN.

Il incombe au soumissionnaire de bien comprendre tous les aspects de la DDPN. S'il a besoin de clarifications, le soumissionnaire doit veiller à les obtenir avant de présenter sa proposition.

H.3 Demandes de renseignements et communications

Seule l'autorité contractante nommée à la page titre de la DDPN est autorisée par la CCT à commenter toute section de la présente DDPN ou les exigences qui y sont décrites. La CCT ne sera pas liée par les renseignements ou les énoncés provenant d'une personne autre que l'autorité contractante désignée, et le soumissionnaire accepte de ne pas se fier à de tels renseignements ou énoncés.

Toute communication avec des personnes non autorisées ou toute tentative visant à influencer les résultats du processus en communiquant avec des employés de la CCT (autres que l'autorité contractante), des membres de son conseil d'administration ou des représentants du gouvernement entraînera la disqualification immédiate du soumissionnaire, qui pourra également voir sa candidature exclue de demandes de propositions ultérieures.

H.4 Exactitude des renseignements

Bien que le contenu de la présente DDPN et les références au contenu d'autres documents aient été préparés et rédigés de bonne foi, la CCT ne fait aucune assertion et n'offre aucune garantie quant à leur exactitude ou à leur exhaustivité. La CCT peut modifier des éléments en tout temps, si les circonstances opérationnelles l'exigent.

H.5 Modifications

La CCT peut apporter des modifications à la DDPN pour y intégrer des renseignements, des instructions, des changements ou des questions et réponses. Si la présente DDPN est publiée sur le site Web Achatsetventes.gc.ca du gouvernement du Canada (« Achatsetventes »), la CCT

peut y afficher des modifications, les faire parvenir à tous les soumissionnaires ayant reçu une invitation ou ne les fournir qu'aux soumissionnaires qui ont déclaré leur intention de soumettre une proposition.

La CCT peut, à sa discrétion, publier des modifications apportées à la DDPN sur Achatsetventes avant la date limite; il revient au soumissionnaire de consulter régulièrement Achatsetventes pour se tenir au courant. Les modifications peuvent contenir des renseignements importants, dont des changements majeurs apportés à la présente DDPN. Le soumissionnaire est responsable de lire toutes les modifications et de confirmer qu'il en a tenu compte dans sa proposition (voir l'annexe 3).

H.6 Modification et retrait

La CCT accepte qu'une proposition déjà présentée soit modifiée ou retirée, à condition de recevoir les modifications ou l'avis de retrait par courriel avant la date limite. Les modifications et les renseignements reçus après la date limite ne seront pas acceptés, sauf sur invitation et demande de l'autorité contractante.

H.7 Période de validité

Les propositions doivent demeurer valides pendant une période d'au moins cent vingt (120) jours après la date limite.

H.8 Coûts liés à la préparation de la proposition

Le soumissionnaire doit assumer l'entière responsabilité des coûts, y compris les frais de déplacement, liés à la préparation de sa proposition, à sa participation à la DDPN, aux éventuelles présentations ou démonstrations connexes et à la négociation du contrat qui pourrait s'ensuivre; la CCT ne lui remboursera aucun de ces coûts, sauf indication contraire. Le soumissionnaire assume en outre tous les risques liés à ces coûts. En participant à la présente DDPN, le soumissionnaire convient de décharger la CCT de toute responsabilité relative à ces risques.

H.9 Langue

Le soumissionnaire peut déposer sa proposition en français ou en anglais. Le présent processus de DDPN se déroulera uniquement en anglais et le contrat qui en découlera sera rédigé en anglais.

H.10 Négociations

La CCT se réserve le droit de négocier la portée et les modalités du contrat avec le ou les soumissionnaires ayant obtenu les meilleurs résultats, ci-après appelés le ou les « soumissionnaires privilégiés », dont elle estime que l'expertise, l'expérience, la vision et la réputation serviront au mieux les intérêts de la CCT. Les soumissionnaires ne doivent pas présumer que le contrat sera attribué au moins-disant.

La CCT entamera des discussions et des négociations avec le ou les soumissionnaires privilégiés afin de convenir des modalités définitives de l'accord. Pendant les négociations, la CCT pourrait demander des renseignements supplémentaires au soumissionnaire pour vérifier, éclaircir ou compléter les renseignements fournis dans la proposition ou pour confirmer les conclusions tirées lors de l'évaluation. Elle pourrait aussi demander au soumissionnaire d'offrir un meilleur prix.

Négociations subséquentes – Le ou les soumissionnaires privilégiés, établis au terme de l'évaluation, seront invités à entamer des négociations avec la CCT en vue d'un contrat. C'est pendant la période prévue de négociation du contrat que la CCT entend mener lesdites négociations.

Si, pour une quelconque raison, la CCT et le ou les soumissionnaires privilégiés n'arrivent pas à s'entendre sur tous les points avant la fin de la période de négociation du contrat, la CCT pourra à sa discrétion mettre un terme aux discussions avec le ou les soumissionnaires concernés et inviter un autre soumissionnaire qualifié à entamer des négociations en vue d'arriver à un accord sur les services. Il n'existera aucune relation juridiquement contraignante entre la CCT et un soumissionnaire avant la conclusion d'un accord écrit.

H.11 Attribution du contrat

Si la présente DDPN aboutit à la négociation et à l'attribution d'un contrat, ce contrat :

- i. devra être négocié durant la période prévue de négociation du contrat;
- ii. pourra comprendre, entre autres, les conditions générales du contrat énoncées à l'annexe 5;
- iii. prendra effet dès sa signature par les représentants dûment autorisés de la CCT et du soumissionnaire retenu.

H.12 Compte rendu

La CCT, à son entière discrétion, ne fournira un compte rendu qu'aux soumissionnaires qui ont obtenu au moins la note de passage ou qui font partie du groupe de soumissionnaires présélectionnés, s'ils en font la demande. Toutes les demandes doivent être envoyées par écrit à l'autorité contractante de la CCT dans les trente (30) jours suivant l'avis d'attribution. La séance de compte rendu a pour but d'aider le soumissionnaire à améliorer sa proposition pour les demandes à venir, le cas échéant, et ne vise aucunement à lui offrir l'occasion de contester le processus d'approvisionnement.

H.13 Faits importants

On entend par « fait important » toute circonstance ou relation qui pourrait entraîner un avantage injuste, par exemple le fait : d'avoir une association quelconque ou un lien de parenté avec un employé de la CCT ou un membre de son conseil d'administration; d'avoir accès à des renseignements non accessibles aux autres soumissionnaires; de communiquer au sujet de la DDPN avec toute personne non autorisée; d'agir de manière à nuire à la capacité d'un autre soumissionnaire de présenter une proposition pour les biens et services concernés; d'offrir un cadeau ou un avantage à un employé de la CCT ou à un membre de son conseil d'administration; ou de se conduire d'une manière qui nuit à l'intégrité du processus de DDPN ou qui peut en donner l'impression (tous des « faits importants »).

La CCT se réserve le droit de tenir compte de tout fait important (tel que défini ci-dessus) déclaré dans une proposition ou autrement et de rejeter une proposition si elle juge qu'un fait important donne lieu à un conflit d'intérêts qui entraînerait un avantage injuste ou qui nuirait à l'intégrité du processus de DDPN.

H.14 Interdiction de promouvoir son intérêt

Le soumissionnaire doit se garder de formuler des commentaires en public, de répondre à des questions dans une tribune publique ou encore de mener des activités visant à promouvoir ou à annoncer publiquement son intérêt à l'égard du présent projet.

H.15 Confidentialité

La CCT reconnaît la nature confidentielle de l'information pouvant être fournie en réponse à la présente DDPN. Le soumissionnaire doit indiquer clairement les parties de sa proposition qui contiennent de l'information confidentielle. La CCT n'utilisera ni ne divulguera cette information confidentielle, sauf aux fins de l'évaluation des propositions dans le cadre de la présente DDPN ou si une loi l'exige, notamment (mais sans s'y limiter) la *Loi sur l'accès à l'information* et la *Loi sur la protection des renseignements personnels*.

Le soumissionnaire doit garder confidentiels tous les renseignements reçus de la CCT et tous les renseignements rassemblés pour cette dernière dans le cadre du présent processus. Il ne doit pas utiliser l'information confidentielle de la CCT à d'autres fins que la rédaction et la présentation de sa proposition en réponse à la présente DDPN.

Sauf si une loi l'exige, la CCT s'engage à ne pas dévoiler l'identité des soumissionnaires ni révéler d'aucune manière que ce soit les modalités financières ou les renseignements de fond inclus dans les propositions. Au terme du processus, seul le nom du soumissionnaire retenu (l'« entrepreneur ») sera révélé une fois qu'un accord aura été conclu entre les parties contractantes.

H.16 Publicité

Le soumissionnaire ne doit pas faire référence, ni expressément ni implicitement, à la CCT ou à la présente DDPN dans ses documents publics ou publicitaires, sauf sur autorisation écrite préalable de l'autorité contractante.

H.17 Aucune collusion

En présentant une offre, le soumissionnaire certifie que sa proposition a été préparée hors de toute collusion ou fraude et en concurrence équitable avec les propositions des autres soumissionnaires.

H.18 Législation

Le présent processus de DDPN et tout accord subséquent seront régis conformément aux lois en vigueur dans la province de la Colombie-Britannique, et tout différend en découlant, le cas échéant, sera soumis à la compétence des tribunaux de cette province ainsi qu'aux lois fédérales applicables.

H.19 Indemnités

Le soumissionnaire est responsable de toute réclamation, de toute perte ou de tout dommage qui pourrait découler d'erreurs, d'omissions ou de négligence de sa part ou de celle de ses employés ou agents associés au présent processus de DDPN et sera tenu d'indemniser la CCT de tous les frais subis en tel cas.

H.20 Droits de la Commission canadienne du tourisme

Par ailleurs, la CCT se réserve le droit, à sa seule et entière discrétion :

H.20.1 d'accepter toute proposition en entier ou en partie, sauf les propositions qui ne satisfont pas aux critères impératifs, sans négociation préalable et qu'elle soit ou non la moins-disante;

H.20.2 de rejeter, en totalité ou en partie, toute proposition :

- i. incomplète, obscure, irrégulière ou irréaliste;
- ii. ne répondant pas à l'objectif de la présente DDPN;
- iii. à laquelle il manque tout renseignement obligatoire;
- iv. non conforme à l'une ou l'autre des exigences de la présente demande;

H.20.3 de n'accepter aucune dérogation aux conditions énoncées;

H.20.4 de mettre un terme au processus ou de publier à nouveau la présente DDPN à tout moment;

H.20.5 de communiquer avec les soumissionnaires pour obtenir des précisions ou vérifier une partie ou l'ensemble des renseignements à n'importe quel moment au cours du présent processus de DDPN;

H.20.6 de communiquer avec les personnes données comme références;

- H.20.7 d'entamer des négociations avec tout soumissionnaire ayant présenté une proposition admissible, dans le but de parvenir à un accord à la satisfaction de la CCT;
- H.20.8 d'intégrer au contrat découlant du présent processus l'ensemble ou une partie de l'énoncé de travail, de la DDPN ou de la proposition retenue;
- H.20.9 d'attribuer un contrat pour tout ou partie des biens et services concernés, y compris de sélectionner plus d'un soumissionnaire et de conclure un contrat avec plus d'un d'entre eux pour répondre aux exigences de la présente DDPN;
- H.20.10 de ne conclure d'accord avec aucun des soumissionnaires ayant répondu à la présente DDPN.

SECTION I : LISTE DES ANNEXES

ANNEXE	TITRE DU DOCUMENT	PAGES
1	Formulaire d'attestation du soumissionnaire	2
2	Formulaire de déclaration des faits importants	1
3	Modifications	1
4	Déclaration des sous-traitants	1
5	Conditions générales du contrat	1

ANNEXE 1 – FORMULAIRE D’ATTESTATION DU SOUMISSIONNAIRE

1) RENSEIGNEMENTS SUR LE SOUMISSIONNAIRE

- a) Renseignements sur l'entreprise – Aux seules fins d'identification et d'information, veuillez fournir les renseignements suivants à propos de votre entreprise :

Dénomination sociale et adresse complètes :	
Activité principale et nombre d'années en affaires :	
Nombre d'employés directs :	
Nature de l'entreprise (entreprise individuelle, société par actions, entreprise en nom collectif ou coentreprise) :	
Personne-ressource principale pour la DDPN (nom, titre, numéro de téléphone et courriel) :	

- b) Références – Veuillez nommer trois clients ayant des exigences semblables à celles décrites dans la présente DDPN et avec lesquels nous pourrions communiquer. Pour chaque client donné comme référence, indiquez le nom de l'organisation, les coordonnées de la personne-ressource (nom, titre, numéro de téléphone et adresse courriel) et une brève description des services que vous avez fournis. Le soumissionnaire consent à ce que la CCT communique avec l'un ou l'autre de ces clients. Nous vous demandons de ne pas utiliser la CCT comme référence dans votre proposition.

Référence n° 1 :

Organisation cliente :	
Personne-ressource :	
Adresse municipale :	
N° de téléphone :	
Adresse courriel :	
Description des services :	

Référence n° 2 :

Organisation cliente :	
Personne-ressource :	

Adresse municipale :	
N° de téléphone :	
Adresse courriel :	
Description des services :	

Référence n° 3 :

Organisation cliente :	
Personne-ressource :	
Adresse municipale :	
N° de téléphone :	
Adresse courriel :	
Description des services :	

2) FORMULAIRE D'ATTESTATION DU SOUMISSIONNAIRE

Le soumissionnaire certifie que les renseignements fournis dans sa proposition sont exacts et déclare être un signataire dûment autorisé ayant la capacité de lier son entreprise aux dispositions contenues dans la présente. En apposant sa signature ci-après, le soumissionnaire reconnaît expressément avoir lu, compris et accepté les modalités de la présente DDPN.

Signé ce _____ jour de _____ 2014

Signature autorisée :

Nom (en caractères d'imprimerie) :

Titre ou poste :

Nom de l'entreprise :

Ville :

Adresse :

Numéro de téléphone :

Numéro de télécopieur :

Adresse courriel :

ANNEXE 2 – FORMULAIRE DE DÉCLARATION DES FAITS IMPORTANTS

FAITS IMPORTANTS :

Si le soumissionnaire a des faits importants à déclarer (tels que définis à la section H.13), la CCT exige qu'il les consigne et les soumette avec sa proposition, en pièce jointe.

Cochez UNE case :

- Non, nous n'avons aucun fait important à déclarer.
- Oui, nous avons au moins un fait important à déclarer; voir la déclaration ci-jointe.

ANNEXE 3 – MODIFICATIONS

Le cas échéant, veuillez confirmer avoir lu les documents relatifs aux modifications apportées à la présente DDPN et tenu compte de ces modifications dans votre proposition. Prière d'indiquer les modifications pertinentes pour votre proposition, s'il y a lieu.

N° de la modification :	Date :	Nombre de pages :
N° de la modification :	Date :	Nombre de pages :
N° de la modification :	Date :	Nombre de pages :
N° de la modification :	Date :	Nombre de pages :

ANNEXE 4 – DÉCLARATION DES SOUS-TRAITANTS

- Les biens et services énoncés dans la présente proposition proviendront uniquement de l'entreprise nommée à l'annexe 1 – Formulaire d'attestation du soumissionnaire.
- Nous ferons appel à des sous-traitants pour fournir les biens et services énoncés dans la présente proposition.

Voici les entreprises qui seront engagées en sous-traitance pour contribuer à la prestation des services proposés :

Nom :

Personne-ressource :

Titre :

Numéro de téléphone :

Numéro de télécopieur :

Adresse courriel :

Adresse :

Ville :

Province :

Code postal :

Description des services fournis par cette entreprise :

Proportion des services fournis par le sous-traitant : ____ %

ANNEXE 5 – CONDITIONS GÉNÉRALES DU CONTRAT

Les conditions générales suivantes pourraient être inscrites dans tout contrat conclu avec la CCT par suite de la présente DDPN. La formulation précise de chacune de ces clauses fera l'objet de négociations entre les parties.

1. Le contrat est non exclusif;
2. Le contrat restera en vigueur selon la durée précisée dans la DDPN;
3. L'entrepreneur doit désigner le personnel clé chargé du dossier de la CCT et ne peut le remplacer sans l'approbation de celle-ci;
4. L'entrepreneur doit s'engager à affecter au dossier de la CCT un certain nombre d'équivalents temps plein par mois ou par année, s'il y a lieu;
5. Des niveaux de service doivent être attribués aux tâches normales (p. ex. calendrier fixé pour les différentes étapes allant de la planification au lancement d'une campagne);
6. Toute la propriété intellectuelle créée par l'entrepreneur appartiendra à la CCT. L'entrepreneur doit certifier que ladite propriété intellectuelle est dégrevée et conforme à toutes les lois applicables;
7. L'entrepreneur doit prendre les mesures requises pour que toutes les campagnes et autres activités menées au nom de la CCT dans le marché de l'entrepreneur demeurent conformes aux lois applicables;
8. L'entrepreneur et ses sous-traitants doivent indemniser la CCT en cas de violation de contrat, et particulièrement en cas de réclamations relatives à la violation de la vie privée, de réclamations de tiers en matière de propriété intellectuelle ou en cas de non-respect de la loi, entre autres;
9. L'entrepreneur doit détenir et garder en vigueur une assurance-responsabilité civile d'une valeur appropriée et en fournir un exemplaire sur demande;
10. La CCT versera les sommes dues après la réalisation des travaux;
11. Toutes les dépenses engagées, y compris celles pour les placements média, doivent être approuvées au préalable et réclamées à la CCT sans aucune majoration;
12. Le contrat doit comprendre des clauses de confidentialité;
13. La CCT se réserve le droit de mettre fin au contrat à sa convenance, sur préavis écrit de 60 jours, moyennant le paiement de tous les travaux réalisés ou faisant l'objet d'un engagement à la date de résolution. Si la CCT met fin au contrat ou annule un ordre de travail particulier pour cause de violation de contrat, elle n'a aucune obligation de rémunérer le travail réalisé;
14. L'entrepreneur doit obtenir l'autorisation de la CCT avant de donner tout ou partie des travaux en sous-traitance ou de céder le contrat;
15. Le contrat est régi par les lois de la Colombie-Britannique;
16. En cas de différend, une intervention de la haute direction sera sollicitée, suivie d'un arbitrage exécutoire à Vancouver, en Colombie-Britannique, conformément aux règles du British Columbia International Commercial Arbitration Centre.