

D E M A N D E D E P R O P O S I T I O N S

VISANT
les campagnes marketing 2015 de la SCHL

Date d'émission : le 24 décembre 2014
N° de la DDP : 201405036

Date de clôture : le 23 janvier, 2014
Bureau d'origine : Marketing de la Société

Responsable du contrat :
SCHL
700, chemin Montreal
Ottawa, ON
K1A 0P7

Renseignements :
Monika Morrison,
Services d'approvisionnement
Tel: (613) 740-5421
Télec.: (613) 748-2079
Courriel: mmorriso@cmhc-schl.gc.ca

Classification de sécurité : PROTÉGÉ

This document is also available in English upon request

Canada



1 SECTION 1 - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

1.1 Aperçu de la section 1

Cette section fournit des renseignements généraux sur la SCHL et la présente demande de propositions.

1.2 Introduction et portée

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) souhaite conclure un contrat avec un fournisseur (ci-après appelé le « proposant ») qui sera chargé de planifier, d'élaborer et de mettre en œuvre un certain nombre de campagnes de marketing ciblant des publics prioritaires.

La durée du contrat sera d'une période de un an, avec un option de renouvellement d'un an supplémentaire. La valeur ne doit pas dépasser 500 000,00 \$, toutes taxes comprises. Pour les campagnes multimédias, un maximum de 20 % des investissements sera dépensé en frais de gestion de l'agence, y compris l'élaboration et l'exécution du plan média, et le processus de mesure et d'analyse. L'autre portion de 80 % sera affectée aux achats médias.

La Société canadienne d'hypothèques et de logement n'a aucune obligation envers quelque proposant que ce soit, à moins qu'un contrat en bonne et due forme ait été signé à la suite de l'approbation d'une proposition jugée acceptable.

Voir la section 3, Énoncé des travaux, pour obtenir des précisions

1.3 Renseignements généraux sur la SCHL

La SCHL est l'organisme fédéral responsable de l'habitation au Canada. Elle a pour mandat d'aider les Canadiens à disposer d'un vaste choix de logements abordables et de qualité. Il s'agit d'une société d'État dirigée par un conseil d'administration qui relève du Parlement, par l'intermédiaire du ministre de l'Emploi et du Développement social et ministre responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement, l'honorable Jason Kenney.

La SCHL compte plus de 2000 employés répartis entre son Bureau national à Ottawa et ses centres d'affaires, lesquels couvrent cinq régions : l'Atlantique, le Québec, l'Ontario, la Colombie-Britannique, et les Prairies et les territoires.

1.4 Objet de la demande de propositions

La SCHL recourt à la demande de propositions (DDP) pour décrire ses besoins, demander à des entrepreneurs de proposer des solutions, décrire les critères qui serviront à évaluer les propositions et à choisir un proposant, et énoncer les modalités qui s'appliqueront au proposant choisi pour la prestation des services ou la livraison des biens. Dans le cadre d'un processus de DDP, on évalue la proposition et le proposant en fonction de leur capacité à répondre aux exigences énoncées tout en offrant à la SCHL le meilleur rapport qualité-prix.

1.4.1 Fournisseurs de services non liés à la recherche

Les activités de la SCHL en matière de contrats et d'approvisionnement sont décentralisées à l'échelle nationale et relèvent donc de son Bureau national à Ottawa et de ses cinq centres d'affaires régionaux.

La ligne de conduite visant la sélection des fournisseurs de services repose sur le principe selon lequel tous les fournisseurs doivent être traités équitablement. Un fournisseur est un particulier ou une entreprise qui peut fournir des produits ou des services à contrat, ou qui l'a déjà fait.

La SCHL utilise la base de Données d'inscription des fournisseurs (DIF) d'Accès entreprises Canada comme liste officielle de fournisseurs. Tous les **proposants doivent** être inscrits auprès d'**Accès entreprises Canada** avant de soumettre une proposition et doivent indiquer dans celle-ci leur numéro d'entreprise-approvisionnement (NEA). Les fournisseurs peuvent s'inscrire sur le site d'**Accès entreprises Canada** (<https://achatsetventes.gc.ca/>) ou par téléphone au 1-800-811-1148. Les fournisseurs actuels qui ne sont pas inscrits dans le DIF d'Accès entreprises Canada doivent le faire en accédant au site Web d'Accès entreprises Canada.

1.5 Calendrier des événements

Le calendrier suivant donne les principaux jalons du processus de DDP. La SCHL peut, à sa seule discrétion, modifier les dates, lesquelles ne peuvent faire partie des conditions de quelque contrat que ce soit entre la SCHL et les proposants choisis.

Date	Activités
Le 24 décembre 2014	Demande de propositions émise
Le 16 janvier 2015	Date limite de soumission de questions
Le 23 janvier, 2015	Date de clôture
Le 31 janvier 2015	Évaluation et sélection du proposant
Février 2015	Mise au point du contrat avec le proposant retenu
Février 2015	Octroi du contrat
Février 2015	Avis de sélection du proposant
Sur demande	Entretien final avec les proposants non retenus

1.6 Exigences obligatoires

Dans la présente DDP, certaines exigences sont indiquées comme obligatoires. Une exigence obligatoire est une norme minimale qu'une proposition doit respecter pour être admissible au processus d'évaluation. Le terme « obligatoire » signifie que la conformité doit être clairement établie à la seule discrétion de la SCHL.

Les exigences obligatoires se trouvent dans les sections suivantes :

- Section 2 - Directives relatives au processus de soumission

- Section 4 - Exigences relatives à la proposition
- Section 6 - Contrat type
- Annexe A - Attestation de soumission.

Mise en garde : La SCHL élimine du processus d'évaluation toute proposition qu'elle juge non conforme à l'une ou l'autre des exigences obligatoires. Cependant, la SCHL se réserve le droit de renoncer à certaines exigences obligatoires pour servir ses intérêts et obtenir le meilleur rapport qualité-prix. Cette disposition doit être interprétée dans le seul intérêt de la SCHL et non dans celui du proposant.

1.7 Ligne de conduite de la SCHL sur les approvisionnements et l'environnement

La SCHL appuie en tout point le principe du développement durable. Elle accorde une importance égale au développement économique et à la préservation de l'environnement, souhaitant ainsi garantir que les actions d'une génération n'empêcheront pas les générations futures de jouir de la même qualité de vie.

À cette fin, la SCHL s'est engagée à incorporer à ses méthodes d'approvisionnement de saines pratiques visant à protéger l'environnement.

Le responsable du contrat peut autoriser un prix d'au plus dix pour cent plus élevé pour l'achat de produits ou de services plus écologiques.

1.8 Rétroaction du proposant

La SCHL cherche à améliorer constamment ses documents d'appel de propositions et ses méthodes. La SCHL apprécie les commentaires des proposant visant ses DDP, qu'il s'agisse d'observations positives ou de suggestions pour les DDP futures.

Le proposant peut transmettre ses commentaires à la personne dont les coordonnées se trouvent au paragraphe 2.4 en indiquant qu'il s'agit de la **Rétroaction d'un proposant - #20145036**

Étant donné que la SCHL ne veut pas donner l'impression d'être influencée par une telle rétroaction au moment de choisir un proposant, le proposant est prié de soumettre ses commentaires après l'annonce de l'adjudication du contrat.

Si un proposant repère dans la DDP une erreur de fond pouvant avoir une incidence sur les résultats, il doit la signaler de la façon indiquée dans le paragraphe 2.4.

1.9 Déclaration en matière d'impôt

À titre de société d'État, la SCHL est tenue, en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et de ses règlements, de déclarer au moyen d'un feuillet T1204 supplémentaire les paiements qu'elle a versés aux fournisseurs de produits ou de services. La SCHL doit par conséquent

obtenir des entrepreneurs les renseignements requis (notamment, le numéro d'assurance sociale de l'entrepreneur ou le numéro d'entreprise) pour préparer le feuillet T1204 supplémentaire. Le proposant retenu doit remplir et signer la formule CMHC/SCHL 3085, « Fournisseur - Formulaire de dépôt direct et de renseignements pour fins de l'impôt », avant de signer le contrat.

2 SECTION 2 - DIRECTIVES RELATIVES AU PROCESSUS DE SOUMISSION

2.1 Aperçu de la section 2

La section 2 contient les renseignements relatifs aux méthodes et règles de la SCHL visant le présent processus de DDP.

Le proposant est prié de noter que la SCHL a inclus à son intention, à l'annexe C, une Liste de vérification de la conformité aux exigences obligatoires. Cette liste l'aide à vérifier si sa proposition est conforme en tous points à toutes les exigences obligatoires, étant donné qu'il risque d'être exclu si ce n'est pas le cas.

2.2 Attestation de soumission Obligatoire

L'Attestation de soumission, qui se trouve à l'annexe A, résume les exigences obligatoires énoncées dans la DDP. Toute proposition doit obligatoirement comporter une Attestation de soumission (ou une reproduction exacte) signée par le proposant. Voir le paragraphe 1.6, Exigences obligatoires.

Une Attestation de soumission dûment signée doit accompagner la proposition des proposants. Si un proposant n'inclut pas d'Attestation de soumission, le proposant recevra un avis de la SCHL et aura 48 heures pour se conformer à cette exigence.

2.3 Directives de livraison et date de clôture

Il incombe entièrement au proposant de transmettre sa proposition dans les délais prescrits et à l'adresse indiquée. Le proposant assume tous les risques et toutes les conséquences découlant de la livraison incorrecte ou tardive de la proposition. La SCHL n'assume ni n'accepte cette responsabilité. La proposition peut être soumise en français ou en anglais.

Mode d'expédition

Les propositions transmises par télécopieur ou par courriel ne sont pas acceptées.

Il incombe entièrement au proposant de transmettre sa proposition dans les délais prescrits et à l'adresse indiquée. Le proposant assume tous les risques et toutes les conséquences découlant de la livraison incorrecte de la proposition. La SCHL n'assume ni n'accepte cette responsabilité. L'heure de **réception** officielle de la proposition est celle que les serveurs de la SCHL enregistrent, et non l'heure à laquelle le proposant l'a envoyée.*

*** Veuillez noter que les transmissions à EBID ne doivent pas dépasser 10 MO. On recommande au proposant de répartir la transmission de son offre en plusieurs fichiers de plus petite taille.**

On recommande au proposant, dès qu'il a envoyé sa proposition par EBID, d'en aviser par courriel la personne-ressource désignée au paragraphe 2.4, Demandes de renseignements, et

d'indiquer dans le courriel le nom et l'adresse de courriel de l'entreprise, ainsi que la date et l'heure d'envoi de la proposition.

Pour chaque proposition reçue, un accusé de réception automatisé est immédiatement transmis à l'adresse de courriel électronique de l'expéditeur. On recommande fortement au proposant n'ayant pas reçu d'accusé de réception dans les trente (30) minutes suivant l'expédition de la proposition de communiquer avec la personne-ressource désignée au paragraphe 2.4.

*** Veuillez noter que les transmissions électroniques ne sont pas nécessairement instantanées et qu'il peut s'écouler beaucoup de temps avant la réception. Le proposant doit prévoir suffisamment de temps pour la réception de sa proposition.**

Adresse d'expédition

La proposition et la documentation à l'appui doivent être expédiées par voie électronique à l'adresse de courriel suivante :

EBID@cmhc-schl.gc.ca

La ligne de mention objet doit préciser ce qui suit : DDP n° 201405036

Format

La proposition peut être présentée en format MS Word ou PDF Adobe Acrobat, et être soumise en français ou en anglais.

NOTA : Certains programmes de courriel requièrent de préciser si le document doit être envoyé en format HTML ou en texte en clair. La SCHL ne peut ouvrir les documents en format RTF et les documents comprimés.

Ouverture et vérification des propositions

La SCHL ouvre toute proposition soumise par EBID au plus tard à la date et à l'heure précisées dans la présente DDP afin de l'évaluer et de la vérifier. Si la proposition ne peut être ouverte, le proposant en est avisé et a la possibilité de soumettre une version pouvant être ouverte dans les deux heures suivant la réception de l'avis à cet effet.

Date de clôture

Obligatoire

La proposition doit **parvenir** exactement à l'endroit indiqué plus haut au plus tard à la date de clôture suivante :

14h00, heure locale d'Ottawa (HNE), le 23 janvier 2015

Toute proposition en retard est automatiquement rejetée, et l'expéditeur en est avisé par courriel.

2.4 Demandes de renseignements

Toutes les questions au sujet de la présente DDP doivent être envoyées par courrier électronique ou par télécopieur à la personne suivante :

Monika Morrison, Conseillère principale, Approvisionnement
Télécopieur : 613-748-2079
Courriel : mmorriso@cmhc-schl.gc.ca

Les renseignements donnés verbalement par toute personne travaillant à la SCHL ne lient aucunement cette dernière. Le proposant doit recevoir de la SCHL la confirmation écrite de toute modification apportée à la présente DDP. La SCHL ne peut pas garantir de réponse aux demandes de renseignements qu'elle reçoit moins de **sept (7) jours civils** avant la date de clôture.

Pour toute question posée par écrit qui, de l'avis de la SCHL, touche tous les proposants, la SCHL transmet une réponse à tous les proposants par télécopieur, par courriel ou au moyen du SEAOG. Tout ce qui pourrait permettre de reconnaître la source de la demande de renseignements est retiré de la réponse. Il faut l'indiquer clairement si les questions sont de nature privée. La SCHL décide d'y répondre à sa seule discrétion.

S'il devient nécessaire de réviser une partie de la DDP à la suite d'une demande de renseignements ou pour n'importe quel autre motif, un ajout à la DDP est fourni à chaque proposant auquel la SCHL a émis cette DDP par télécopieur, par courrier électronique ou au moyen du SEAOG.

2.5 Communication

Pendant l'évaluation des propositions, la SCHL se réserve le droit de joindre ou de rencontrer des proposants afin d'obtenir des précisions au sujet de leurs propositions ou de mieux comprendre le degré de qualité et la portée des services pertinents. Le proposant n'a pas le droit de faire des ajouts à la proposition, de la modifier ou d'en supprimer des éléments au cours de ce processus. La SCHL n'est pas obligée de rencontrer certains des proposants, ou tous, à cette fin.

2.6 Personne-ressource du proposant

Le proposant doit donner dans sa proposition le nom de la principale personne-ressource pour la SCHL au cours du processus d'évaluation. Le proposant devrait aussi donner le nom d'une autre personne-ressource avec laquelle communiquer en l'absence de la personne-ressource principale.

2.7 Période de validité de la proposition

Obligatoire

Il faut préciser dans toute proposition que les dispositions qui s'y trouvent, y compris le devis estimatif, demeurent valides et obligatoires pour le proposant jusqu'au moment où un contrat est signé.

2.8 Modification de la proposition

Des modifications peuvent être apportées à la proposition, s'il le faut, à condition qu'elles soient transmises sous la forme d'un ajout à la proposition soumise antérieurement ou d'un éclaircissement de cette proposition, ou encore d'une toute nouvelle proposition qui annule et remplace la proposition antérieure. L'ajout, l'éclaircissement ou la nouvelle proposition doit être transmis de la façon indiquée au paragraphe 2.3, porter clairement l'indication « **RÉVISION** » et parvenir à la SCHL au plus tard à la date de clôture. Il faut également décrire, dans le message qui l'accompagne, la mesure dans laquelle le contenu du fichier remplace la proposition antérieure.

2.9 Propositions multiples

L'entrepreneur qui souhaite soumettre plus d'une proposition peut le faire, à condition que chaque proposition soit entièrement distincte des autres et qu'elle soit conforme en elle-même aux directives et modalités de la présente demande de propositions.

2.10 Autre solution acceptable

Il est possible de présenter dans un ajout distinct de la proposition une autre option relative à un élément de la proposition, quel qu'il soit.

Une autre solution acceptable est une solution que la SCHL juge satisfaisante en ce qui concerne une exigence obligatoire. La SCHL détermine, à son entière discrétion, si une autre solution acceptable correspond à l'intention de l'exigence obligatoire initiale en question.

2.11 Responsabilité en cas d'erreur

Bien que la SCHL ait déployé des efforts considérables pour assurer l'exactitude des renseignements fournis dans la présente DDP, ceux-ci ne sont fournis qu'à titre indicatif au proposant. La SCHL ne garantit pas l'exactitude de ces renseignements, et ceux-ci ne sont pas nécessairement complets ni exhaustifs. Rien dans la présente DDP ne vise à libérer le proposant de la responsabilité de se faire une opinion et de tirer ses propres conclusions au sujet des questions qui y sont abordées.

2.12 Vérification de la proposition

Le proposant autorise la SCHL à mener toute enquête qu'elle juge nécessaire pour vérifier le contenu de sa proposition.

2.13 Propriété de la proposition

La proposition et les documents connexes deviennent tous la propriété de la SCHL et ne sont pas retournés au proposant. La SCHL ne rembourse pas le proposant pour le travail qu'il a exécuté ou les documents qu'il a fournis pour préparer sa réponse à la présente DDP.

Toute information relative aux modalités et aux aspects financiers ou techniques de la proposition qui, de l'avis du proposant, est sa propriété exclusive ou est de nature confidentielle doit porter clairement la mention « **PROPRIÉTÉ EXCLUSIVE** » ou « **CONFIDENTIEL** » **vis à vis chaque élément** ou **au haut de chaque page**. Les documents et renseignements fournis par le proposant qui portent cette indication sont traités en conséquence par la SCHL. Indépendamment de ce qui précède, le proposant doit savoir que la SCHL, en qualité de société d'État, est assujettie à la *Loi sur l'accès à l'information* et à la *Loi sur la protection des renseignements personnels*. Les renseignements soumis par des tiers sont protégés ou doivent être divulgués, selon les circonstances particulières prévues par ces lois fédérales.

2.14 Renseignements exclusifs

Les renseignements contenus dans la présente DDP doivent être considérés comme des « renseignements exclusifs » et le proposant ne doit divulguer ces renseignements à personne d'autre qu'à ses employés ou ses représentants qui participent à la préparation de la réponse à la DDP.

2.15 Mention de la SCHL

Le proposant convient de ne pas utiliser, de quelque façon que ce soit, le nom, le logo ou les initiales de la SCHL, notamment, dans une publicité publique, sans avoir reçu au préalable le consentement écrit de la SCHL.

2.16 Déclaration relative aux gratifications

En soumettant sa proposition, le proposant certifie qu'aucun de ses représentants n'a offert ou donné de gratification (p. ex., un divertissement ou un cadeau) à un employé de la SCHL, un membre du Conseil d'administration ou un dirigeant nommé par le gouverneur en conseil, dans l'intention d'obtenir un contrat ou un traitement de faveur au titre d'un contrat.

2.17 Conflit d'intérêts

- a) L'entrepreneur, ses mandants, employés et mandataires doivent éviter tout conflit d'intérêts pendant la durée du présent accord. Ils doivent déclarer immédiatement tout conflit d'intérêts existant, possible ou apparent et, à la demande de la SCHL, prendre des mesures pour supprimer tout conflit d'intérêts réel ou apparent.
- b) L'entrepreneur ne doit fournir à aucun tiers des services qui, dans les circonstances, pourraient raisonnablement donner lieu à un conflit d'intérêts, notamment, un conflit entre les responsabilités de l'entrepreneur envers ce tiers et ses responsabilités envers la SCHL.
- c) S'il n'est pas possible de résoudre un conflit d'intérêts, réel ou perçu, à la satisfaction de la SCHL, celle-ci a le droit de résilier immédiatement l'accord. Toutes les parties du travail exécutées à la date de la résiliation doivent être

transmises à la SCHL. La SCHL verse à l'entrepreneur un montant qui, de l'avis de la SCHL, constitue un paiement raisonnable pour l'exécution partielle des obligations de l'entrepreneur en application de l'accord. Une fois ce montant versé, la SCHL n'a plus aucune obligation de quelque nature que ce soit envers l'entrepreneur.

- d) Tout ancien titulaire de charge publique doit se conformer aux dispositions relatives à l'après-mandat du *Code régissant la conduite des titulaires de charge publique en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat* (2012) pour pouvoir tirer un avantage direct de tout contrat octroyé à l'issue de la présente DDP.

2.18 Déclaration relative à la collusion dans les soumissions

En soumettant sa proposition, le proposant certifie :

- a) que les prix soumis dans sa proposition ont été fixés indépendamment de ceux des autres proposants;
- b) qu'il n'a pas sciemment divulgué les prix soumis, et qu'il ne les divulguera pas sciemment avant l'adjudication du contrat, que ce soit directement ou indirectement, à un autre proposant ou concurrent;
- c) qu'aucune tentative n'a été faite ni ne le sera pour inciter quiconque à soumettre, ou à ne pas soumettre, une proposition dans le but de restreindre la concurrence.

2.19 Visa d'intégrité

La SCHL exige que les employés du proposant choisi obtiennent un visa d'intégrité pour pouvoir accéder aux locaux de la SCHL au besoin. Ce processus prend généralement cinq (5) jours ouvrables environ. S'ils n'ont pas de visa d'intégrité, l'entrepreneur et ses employés devront être accompagnés d'un employé de la SCHL lorsqu'ils seront dans les locaux de la Société et ne pourront accéder aux renseignements et aux systèmes de la SCHL.

2.20 Proposition d'une coentreprise

La proposition d'une coentreprise doit représenter et indiquer convenablement la participation et les responsabilités proposées de chaque entreprise en question et fournir une description des dispositions de la coentreprise proposée qui serait établie par toutes les parties à la suite de l'adjudication d'un contrat. Cette description doit énumérer les entreprises en question, indiquer depuis combien de temps existe leur entente, préciser le ou les services que chaque partie fournirait et décrire la participation et la responsabilité proposées de chaque partie.

Le proposant doit désigner l'un des partenaires comme personne-ressource pour toutes les communications entre le proposant et la SCHL durant le processus de DDP.

La proposition d'une coentreprise doit être accompagnée d'une Attestation de soumission signée par chaque entreprise participante. Voir le paragraphe 2.2.

2.21 Droits de propriété intellectuelle

La SCHL est le propriétaire unique de tous les documents, rapports et autres travaux produits à l'issue de la présente DDP et en application de l'accord conclu en conséquence.

L'entrepreneur garantit qu'il est, et demeurera, la seule personne à posséder des droits moraux sur le matériel qu'il crée et fournit en application de l'accord, et l'entrepreneur renonce par les présentes à tous ses droits moraux sur le matériel, conformément à la loi sur le droit d'auteur, et les cède à la SCHL. Dès que le matériel existe, l'entrepreneur convient de signer tout document que la SCHL exige et par lequel il reconnaît la SCHL en tant que propriétaire du matériel et des travaux produits, et renonce à ses droits moraux sur ce matériel et ces travaux.

2.22 Interdiction de divulgation des renseignements de la SCHL

En vertu du présent paragraphe, « renseignements de la SCHL » s'entend de tous renseignements gérés, obtenus, recueillis, utilisés, divulgués, conservés, reçus, créés ou éliminés pour les besoins de l'exécution du contrat, sans égard à la façon dont ils ont été obtenus. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, les renseignements de la SCHL englobent les données en format électronique de tous genres et les renseignements fournis directement, indirectement ou par l'intermédiaire de tiers à l'entrepreneur ou à quelque sous-traitant, revendeur, agent ou autre personne que ce soit, dont les services ont été retenus pour exécuter le travail en application du contrat.

L'entrepreneur admet et comprend que tous les renseignements de la SCHL sont assujettis aux lois canadiennes sur la protection des renseignements personnels et sur l'accès à l'information, lesquelles lient la SCHL, et que la SCHL considère que les renseignements de la SCHL relèvent de sa garde et de son contrôle en tout temps.

Il est également entendu et convenu que l'entrepreneur traitera tous les renseignements de la SCHL comme étant exclusifs, confidentiels et de nature délicate, sauf indication contraire par écrit de la SCHL. L'entrepreneur doit restreindre l'accès aux renseignements de la SCHL aux personnes qui ont besoin de connaître ces renseignements pour exécuter le travail en application du contrat.

A. Si les renseignements doivent demeurer au Canada

L'entrepreneur doit veiller à ce que les renseignements de la SCHL demeurent au Canada. Il convient formellement de conserver les renseignements de la SCHL (en format électronique ou imprimés) séparément de tous autres renseignements, dans une base de données ou dans un dépôt de données matériellement indépendant de tous autres renseignements se trouvant dans d'autres bases de données ou dépôts de données. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, l'entrepreneur ne doit pas communiquer, diffuser ou divulguer de quelque façon que ce soit les renseignements de la SCHL à quiconque, notamment aux filiales, succursales ou partenaires de l'entrepreneur ou de ses sous-traitants, sans le consentement écrit préalable de la SCHL. Il doit également veiller à ce que tout sous-traitant, revendeur,

agent ou autre personne dont les services ont été retenus pour l'exécution d'une partie du travail prévu au contrat se conforme à cette obligation.

S'il est nécessaire de divulguer les renseignements de la SCHL en raison d'une exigence licite ou conformément à une assignation ou à un mandat émis légalement par un tribunal, une personne ou un organisme, l'entrepreneur doit en avertir la SCHL dès qu'il constate un risque de divulgation de renseignements de la SCHL, de sorte que la SCHL puisse obtenir une ordonnance préventive ou se prévaloir de tout autre recours pertinent.

Si la divulgation de renseignements de la SCHL est requise par une loi valable et applicable, l'entrepreneur convient de faire, de concert avec la SCHL, tout ce qui est possible pour empêcher l'accès à l'information de la SCHL, ce qui comprend, sans s'y limiter, prendre des mesures appropriées en droit afin d'empêcher la divulgation, fournir des renseignements et toute autre forme d'aide requise pour que la SCHL prenne des mesures appropriées en droit afin d'empêcher la divulgation et veiller à ce que la divulgation se limite strictement aux renseignements faisant l'objet d'une exigence licite.

3 SECTION 3 - ÉNONCÉ DES TRAVAUX

3.1 Aperçu de la section 3

La présente section de la DDP donne au proposant l'information nécessaire pour préparer une proposition concurrentielle. L'Énoncé des travaux est une description complète des tâches à accomplir, des résultats à obtenir ou des biens à fournir.

3.2 Exigences obligatoires

Une exigence obligatoire est une norme minimale que la proposition doit respecter pour ne pas être éliminée du processus d'évaluation.

Toutes les exigences obligatoires liées à l'Énoncé des travaux sont clairement indiquées à la section 4 - Exigences relatives à la proposition.

La Liste de vérification de la conformité aux exigences obligatoires se trouve à l'annexe C (7.3).

3.3 Description du travail

RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) souhaite conclure un contrat avec un fournisseur qui sera chargé de planifier, d'élaborer et de mettre en œuvre un certain nombre de campagnes de marketing ciblant des publics prioritaires. Il pourrait s'agir notamment de l'élaboration, de la mise en œuvre et de l'examen de stratégies et de plans pour les campagnes multimédias ainsi que l'utilisation de l'image de marque et le marketing des médias sociaux et du contenu. Pour les campagnes multimédias, un maximum de 20 % des investissements sera dépensé en frais de gestion de l'agence, y compris l'élaboration et l'exécution du plan média, et le processus de mesure et d'analyse. L'autre portion de 80 % sera affectée aux achats médias.

À PROPOS DE LA SCHL

La Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL) est l'autorité en matière d'habitation au Canada depuis plus de 65 ans. La SCHL aide les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement. En tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada, elle contribue à la stabilité du marché de l'habitation et du système financier, elle vient en aide aux Canadiens dans le besoin et elle fournit des résultats de recherches et des conseils objectifs aux gouvernements, aux consommateurs et au secteur de l'habitation. La SCHL exerce ses activités en s'appuyant sur trois principes fondamentaux : gestion prudente des risques, solide gouvernance d'entreprise et transparence.

CAMPAGNES DE MARKETING DE LA SCHL

Les campagnes multimédias de la SCHL visent à tirer le maximum d'Internet en guise d'outil de marketing pour promouvoir le mandat, les produits et les services de la SCHL auprès de divers publics prioritaires.

Plusieurs campagnes ciblées pourraient être menées à divers moments au cours de 2015, et certaines campagnes pourraient se dérouler simultanément. L'agence sera responsable d'intégrer tous les projets dans le but de réaliser des campagnes efficaces et cohérentes en harmonisant le plus possible les stratégies individuelles et les occasions s'offrant à l'échelle de la SCHL. Chaque campagne ciblée s'adressera à des publics précis et transmettra des messages qui répondent à ses buts et objectifs. Voici des exemples de campagnes ciblées :

Littératie en matière de crédit hypothécaire / accédants à la propriété : Les nouveaux acheteurs (Canadiens de 25 à 34 ans) constituent le principal public cible de cette campagne. L'objectif est de promouvoir l'utilisation des produits d'information et des outils de la SCHL conçus pour aider les nouveaux acheteurs à prendre des décisions plus éclairées concernant leur prêt hypothécaire et l'achat d'une habitation.

Néo-Canadiens : Les communautés chinoise, sud-asiatique et philippine de certaines régions du Canada constituent le principal public cible de cette campagne. Les objectifs sont d'accroître la visibilité de la SCHL à titre de source clé de renseignements sur le logement et de fournisseur de solutions auprès des groupes ethniques cibles et d'augmenter l'utilisation des renseignements, des produits et des outils en matière d'habitation que la SCHL offre à ce public.

Outre ces campagnes et d'autres campagnes ciblées, on pourrait envisager de lancer une campagne en ligne, échelonnée sur 12 mois, qui porterait tour à tour sur chacun des secteurs fonctionnels de la Société et ciblerait leurs publics cibles particuliers. Le but d'une campagne menée à l'échelle de la Société est de rehausser la valeur de la marque, d'accroître la sensibilisation et d'augmenter l'utilisation du contenu relatif à tous les secteurs fonctionnels de la Société par ses publics prioritaires.

Aux fins de la présente DDP et en guise de ligne directrice seulement, les techniques relatives aux campagnes pourraient comporter, sans s'y limiter, des publicités payables au clic, des annonces contextuelles et des bannières publicitaires, des recherches sur téléphones cellulaires ainsi que des publicités dans les médias sociaux.

Le proposant choisi recevra un énoncé de projet complet et il assistera à une séance d'information pour chaque campagne. Des renseignements supplémentaires comme des documents de référence, de l'information sur les cibles des campagnes et des messages clés seront fournis au proposant choisi.

Outre l'élaboration et la mise en œuvre de campagnes multimédias ciblées, des mesures supplémentaires relatives à la planification, à la consultation et à la mise en œuvre pourraient être nécessaires en ce qui concerne l'image de marque et le marketing des médias sociaux et du contenu. Elles sont décrites en détail dans l'énoncé des travaux ci-dessous.

Objectifs de marketing

Les objectifs de marketing liés aux campagnes sont les suivants :

- accroître la visibilité de la SCHL en tant qu'autorité en matière d'habitation au Canada et de son rôle d'aider les Canadiens à répondre à leurs besoins en matière de logement;
- augmenter le nombre de visites du site schl.ca et du microsite Des logements pour les nouveaux arrivants;
- accroître l'activité et l'utilisation en ligne de produits d'information et d'outils de la SCHL.

Publics cibles

Chacune des campagnes en ligne ciblées s'adressera à des publics précis et transmettra des messages qui répondent à ses buts et objectifs. Les publics prioritaires visés par de telles campagnes comprennent notamment :

Secteur de l'habitation

- fournisseurs de logements expérimentés (constructeurs, promoteurs, rénovateurs)
- fournisseurs de logements sans but lucratif et organismes de bienfaisance
- urbanistes (municipaux, provinciaux et du secteur privé)
- municipalités
- prêteurs et courtiers

Consommateurs

- accédants à la propriété et acheteurs récents
- néo-Canadiens

PORTÉE DES TRAVAUX

Le but de la présente DDP est d'obtenir des propositions visant le travail décrit dans la portée des travaux ci-dessous. Pour obtenir des précisions sur la réponse qui est requise à la présente DDP, il faut consulter les paragraphes 4.2 (Énoncé des travaux) et 4.3 (Devis estimatif).

▪ EXIGENCES RELATIVES AUX CAMPAGNES MULTIMÉDIAS**I- Élaboration et mise en œuvre de stratégies pour les campagnes multimédias**

L'agence devra élaborer et mettre en œuvre des stratégies de publicité pour plusieurs campagnes multimédias. Les campagnes doivent répondre aux objectifs énoncés dans les « objectifs de marketing » et cadrer avec les cibles de rendement précises de chaque campagne. Les stratégies en ligne devraient comprendre diverses techniques répondant aux besoins de chaque public prioritaire. Les stratégies doivent être intégrées et détaillées, et doivent préciser les techniques applicables. Elles pourraient inclure ce qui suit, sans s'y limiter :

- des paiements au clic;
- des bannières publicitaires;

- des bannières publicitaires sur téléphones cellulaires;
- des recherches sur téléphones cellulaires;
- des recommandations sur les occasions convenables de publicités dans les médias sociaux;
- la détermination de l'intégration du contenu et des occasions d'établir des liens.

Note : La SCHL est à la recherche d'une agence pouvant offrir à la fois une campagne média tarifée et une solide offre média à valeur ajoutée ou complémentaire qui pourrait prendre la forme, entre autres, d'annonces publicitaires imprimées ou Web supplémentaires, d'espace pour du contenu rédactionnel, de sensibilisation dans les quartiers ou d'information communautaire par l'entremise de médias non traditionnels ou de recommandations de techniques de relations publiques efficaces à utiliser en particulier dans les quartiers où est concentré un groupe ethnique ciblé ainsi que dans les lieux où se réunissent les nouveaux arrivants.

2- Élaboration et mise en œuvre de plans médias

La SCHL se réserve le droit de choisir une combinaison ou la totalité des médias proposés par le proposant retenu, d'écourter ou de modifier les campagnes ou de ne pas réaliser les campagnes. La SCHL n'assume aucune responsabilité à l'égard des dépenses liées à la réalisation des campagnes si elle ne les a pas approuvées explicitement.

Une fois la stratégie média approuvée par la SCHL, l'agence doit élaborer un plan média et fournir les services suivants :

- Négocier avec divers médias et gérer l'exécution de l'annonce publicitaire approuvée pendant la durée du contrat.
- Établir et faire traduire des mots clés, des groupes d'annonces et du texte publicitaire pour les campagnes, conformément aux exigences de la stratégie de campagne.
- Préparer un calendrier de parution dans les médias, qui indique en détail le choix des médias, la date de diffusion, la taille de l'annonce publicitaire, le sujet de l'annonce publicitaire, le choix de portails et de sites Web, le coût de chaque format, le nombre d'impressions, pour approbation par la SCHL, y compris la portée de chaque média en matière de public cible et le pourcentage global de couverture.
- Négocier des tarifs publicitaires nets et le positionnement des annonces publicitaires avec tous les médias, tout en respectant un budget établi. Le négociateur doit s'assurer que la SCHL place chaque annonce publicitaire au meilleur compte et obtient les meilleures couverture et fréquence, tout en respectant le budget fondé sur les tarifs nets (en tant qu'agence agréée) ou les tarifs du gouvernement fédéral, selon le prix le plus faible.
- Préparer des directives sur la parution des annonces publicitaires et le dépôt de tous les médias approuvés avec chaque média, effectuer le suivi auprès des médias pour s'assurer

qu'ils ont reçu les annonces publicitaires, selon la rotation des messages et le calendrier de parution.

- Négocier avec divers portails, sites Web et publications et gérer la réalisation du programme approuvé.
- Tenir un registre des directives sur la parution et le dépôt des annonces publicitaires sur le Web avec chaque portail et site Web, effectuer un suivi pour s'assurer de la réception des annonces publicitaires, selon la rotation des messages (bannière, annonce publicitaire écrite, etc.) et le calendrier de parution. Des impressions d'écran montrant les annonces publicitaires placées dans le Web doivent être fournies à titre de preuve et jointes à toutes les factures présentées par l'agence. Fournir une évaluation hebdomadaire et présenter des rapports sur l'exécution du programme, y compris les taux de réponse et les coûts des ajustements mineurs.

Paiements à tous les médias, au nom de la SCHL, pour l'achat d'espace ou de temps média :

La facturation mensuelle doit comprendre les heures de travail consacrées à la campagne, les tarifs publicitaires payés et les impressions d'écran des annonces publicitaires placées dans le Web ou des affidavits des médias, accompagnées des factures correspondantes des médias indiquant le tarif publicitaire net payé au nom de la SCHL.

L'agence négociera des modalités claires et flexibles d'annulation des placements médias, afin de permettre à la SCHL d'annuler le tout dans le cas d'une élection. Ces modalités doivent être communiquées aux médias avant la fin des négociations contractuelles.

3- Développement d'un système d'analyse média et mise en œuvre d'un processus de suivi et de mesure

L'agence devra fournir les techniques de mesure recommandées qui seront fondées sur les objectifs précis de la campagne en vue de l'établissement d'un cadre de référence pour le suivi, l'analyse et la mesure de l'efficacité des campagnes. Elle doit consulter le Groupe des études de marché de la SCHL et le service de la SCHL chargé du site Web pour s'assurer que la méthodologie peut être appuyée par la SCHL ou en collaboration avec la SCHL.

De plus, durant toutes les campagnes, l'agence doit contrôler ses diverses techniques et, à intervalles réguliers pendant les campagnes (afin de pouvoir fournir une estimation, toutes les semaines), examiner et analyser l'efficacité de la campagne et proposer des modifications, le cas échéant. L'agence devra présenter les résultats et l'analyse à la SCHL afin d'en discuter.

Une fois chaque campagne terminée, l'agence doit produire une analyse rétrospective complète qui en décrit l'efficacité, y compris une analyse complète de la stratégie média, de la planification et de la mise en œuvre de la campagne, des médias choisis et des raisons pour lesquelles ils l'ont été, de la réussite de chaque média à cibler les publics prioritaires, et des recommandations et résultats globaux.

Matériel fourni

Pour faciliter l'élaboration des campagnes, la SCHL fournira des renseignements généraux, les résultats des campagnes antérieures, les publicités et les plans médias des campagnes antérieures au besoin, les études de marché, les cibles de campagnes et toute autre information publique que l'agence lui demande pour l'aider à mener les campagnes.

Outre l'élaboration et la mise en œuvre de campagnes multimédias, la SCHL pourrait retenir les services d'un fournisseur à des fins de consultation ou pour l'élaboration de stratégies liées à l'image de marque et au marketing des médias sociaux et du contenu.

▪ IMAGE DE MARQUE

La SCHL possède une image de marque bien définie, dont la valeur et la reconnaissance se sont accrues au fil des plus de 65 années d'existence de la Société en tant qu'organisme national responsable de l'habitation au Canada. La SCHL pourrait embaucher un fournisseur à des fins de consultation ou pour que ce dernier appuie les efforts déployés par la SCHL pour développer son image de marque alors qu'elle s'adapte à un environnement en évolution.

Les principales priorités de la SCHL relatives à l'image de marque sont :

- continuer de développer l'image de marque de la SCHL et de veiller à ce qu'elle demeure intéressante pour ses publics;
- définir des normes pour l'utilisation appropriée des éléments visuels de la marque et des plateformes de messages, afin d'assurer un message cohérent et un style visuel commun;
- faire connaître son image de marque à ses publics prioritaires par l'entremise de programmes de marketing.

▪ MÉDIAS SOCIAUX

La SCHL utilise actuellement (communication unidirectionnelle) les plateformes de médias sociaux suivantes : Twitter, YouTube, Flickr et LinkedIn. Elle pourrait embaucher un fournisseur qui appuierait les efforts qu'elle déploie relativement aux médias sociaux, plus précisément à l'égard de sa stratégie de mobilisation des voies numériques, du développement de ses plateformes de médias sociaux et de son contact avec ses publics prioritaires.

La principale priorité de la SCHL relative aux médias sociaux est de se servir des médias sociaux pour informer et éduquer ses principaux clients et intervenants et pour établir des relations avec eux en :

- créant du contenu intéressant et informatif pour ses plateformes de médias sociaux;
- favorisant les interactions avec des communautés virtuelles;
- développant et renforçant la marque, l'influence et la crédibilité de la SCHL.

▪ MARKETING DU CONTENU

Il se peut que la SCHL doive recourir aux services de consultation d'un fournisseur afin d'élaborer une approche de marketing du contenu visant à présenter de façon attrayante l'information à ses publics prioritaires. La principale priorité de la SCHL relative au marketing du contenu est d'établir une approche stratégique et systématique axée sur la création et la transmission de contenu valable, pertinent et uniforme pour attirer et retenir l'attention des publics cibles de la SCHL.

PRINCIPAUX PRODUITS LIVRABLES

En résumé, l'agence devra :

- élaborer et réaliser des campagnes de marketing s'adressant aux divers publics prioritaires de la SCHL;
- établir des plans médias, y compris des calendriers de parution des annonces publicitaires dans les médias, selon les besoins;
- mesurer et suivre de près l'efficacité des campagnes de marketing;
- présenter une analyse rétrospective, rédiger des rapports et formuler des recommandations pour chaque campagne.

Note : Dans l'ensemble, les stratégies devront être souples, de manière à répondre aux changements dans les priorités de la SCHL ou dans le contexte commercial, économique ou politique, notamment dans le cas d'une élection fédérale. Ainsi, l'agence devra suivre les diverses techniques tout au long des campagnes et, à intervalles réguliers, examiner et analyser l'efficacité de chaque campagne et proposer des changements au besoin. Dans le cadre d'une réunion (en personne ou par téléconférence), on demandera à l'agence de présenter la stratégie ainsi que les résultats et l'analyse à la SCHL pour discussion.

Calendrier

	Date butoir
Séance d'information pour le fournisseur	fin de janvier 2015
Élaboration du plan et de la stratégie média pour chaque campagne ciblée	de février 2015 à novembre 2015
Approbation par la SCHL du plan média pour chaque campagne ciblée	de février 2015 à novembre 2015
Exécution continue du plan média	de mars 2015 à la mi-décembre 2015
Rapport d'analyse rétrospective de la campagne	janvier 2016

4 SECTION 4 - EXIGENCES RELATIVES À LA PROPOSITION

4.1 Aperçu de la section 4

La proposition doit être organisée et soumise conformément aux directives de la présente section. La proposition doit être présentée en fonction des éléments suivants.

N° Élément

- 4.3 Lettre de présentation
- 4.4 Table des matières
- 4.5 Compétences du proposant
- 4.6 Réponse à l'Énoncé des travaux
- 4.7 Plan de gestion du projet
- 4.8 Renseignements financiers
- 4.9 Devis estimatif

Les propositions très détaillées et inutilement volumineuses ne sont pas souhaitables. Le proposant doit s'assurer de fournir des réponses complètes aux questions et de respecter les exigences relatives à la proposition, ainsi que d'éviter de soumettre du matériel superflu qui ne montre pas comment il compte répondre aux exigences.

Les exigences relatives à chaque élément sont décrites en détail ci-dessous.

4.2 Exigences obligatoires relatives à la proposition

Certaines exigences de la section 4 sont indiquées comme obligatoires. Voir le paragraphe 1.6, Exigences obligatoires.

4.3 Lettre de présentation

Le proposant doit joindre à sa proposition une lettre de présentation rédigée sur son papier à en-tête et contenant ce qui suit :

- a) une description de l'entreprise, de la coentreprise ou du consortium;
- b) les noms des directeurs;
- c) le nom, l'adresse, le numéro de téléphone, le numéro de télécopieur et l'adresse de courriel électronique de la personne-ressource principale pour la présente DDP;
- d) l'emplacement de l'établissement principal et des autres bureaux qui contribueraient à l'exécution du contrat.

4.4 Table des matières

Le proposant doit inclure une table des matières correspondant aux titres des éléments de la proposition et à la numérotation qui sont donnés dans la présente section de la DDP. Il faut numéroter les pages de la proposition afin de permettre au comité d'évaluation de la consulter facilement.

4.5 Compétences du proposant

Obligatoire

La proposition doit comprendre les renseignements suivants à propos des compétences du proposant :

- a) Description de l'entreprise, structure organisationnelle, nombre d'employés à temps plein et service de spécialité.

- b) Curriculum vitae de toutes les personnes affectées au projet, y compris les sous-traitants s'il y a lieu.
- c) Références : liste de les trois plus récents contrats d'importance et de portée semblable que le proposant réalise, ou a réalisés, y compris pour chacun le nom et l'adresse de l'entreprise, le nom et le numéro de téléphone de la personne-ressource. La SCHL peut communiquer avec l'une ou plusieurs des personnes-ressources afin d'obtenir des renseignements sur la qualité du travail exécuté par le proposant.

4.6 Réponse à l'Énoncé des travaux

Obligatoire

Dans cette section, le proposant fournit des renseignements détaillés en fonction des spécifications données à la section 3, Énoncé des travaux.

- Compréhension manifeste de la portée du travail et expérience pertinente de l'agence ;
- Compréhension de la portée de l'ensemble du projet et étapes à suivre pour produire les réalisations attendues;
- Expérience antérieure de l'élaboration et de la mise en œuvre de campagnes marketing intégrées de portée nationale;
- démarche et méthodologie stratégiques à l'égard du plan média pour le déroulement d'une campagne d'une durée de douze mois remplissant efficacement les objectifs de la SCHL.

4.7 Plan de gestion du projet

Le proposant doit décrire son plan de gestion du projet, y compris ce qui suit :

- a) Démarche de gestion du projet. Le proposant doit décrire sa démarche de gestion du projet et la structure organisationnelle de gestion du projet, ce qui comprend les niveaux de responsabilité et les liens hiérarchiques.
- b) Contrôle de la qualité. Le proposant doit décrire sa démarche de contrôle de la qualité, notamment :
 - les détails des méthodes employées pour assurer la qualité du travail;
 - les mécanismes de réaction en cas d'erreurs, d'omissions, de retards, etc.
- c) Rapports d'étapes à la SCHL. Le proposant doit décrire sa méthode de production de rapports d'étapes, notamment, les détails de ses rapports écrits et oraux.
- d) Calendrier de travail. Le proposant doit décrire la méthode qu'il utilisera pour s'assurer de respecter le calendrier de travail.
- e) Interface avec la SCHL. Le proposant doit décrire et expliquer :
 - ses points d'interface avec la SCHL
 - tous les mécanismes d'interface
 - la façon de résoudre les problèmes et les difficultés concernant l'interface.

4.8 Renseignements financiers

Obligatoire

4.8.1 Vérification de la solvabilité

Les entreprises individuelles et les sociétés de personnes doivent inclure dans leur proposition une déclaration par laquelle elles donnent à la SCHL la permission d'exécuter au besoin une vérification de leur solvabilité.

Capacité financière

La SCHL se réserve le droit d'effectuer une évaluation de la capacité financière du ou des proposants retenus. Si le proposant est choisi en tant que proposant retenu à l'issue du processus d'évaluation de la DDP, la SCHL peut demander les renseignements financiers nécessaires à la confirmation de la capacité financière du proposant, lequel doit donc fournir à la SCHL l'information suivante, selon le cas, dans les 72 heures suivant la demande transmise par la SCHL.

Nota : S'il ne se conforme pas aux exigences de la présente DDP visant les renseignements financiers, le proposant retenu est exclu du processus de sélection et sa proposition est éliminée.

Sociétés de personnes, sociétés par actions, coentreprises et consortiums :

La SCHL a besoin des états financiers pour l'analyse de la capacité financière. Le proposant doit fournir les états financiers détaillés signés et vérifiés de sa société pour les trois (3) dernières années. Le proposant doit accepter de divulguer toute autre information financière que la SCHL peut lui demander ultérieurement. Le rapport du vérificateur doit être signé par un dirigeant compétent du cabinet de vérificateurs. La SCHL n'accepte les états financiers non vérifiés que s'ils sont accompagnés d'un rapport de mission d'examen signé pour chaque année. Des états financiers complets regroupent tous les documents suivants :

1. le rapport du vérificateur (ou le rapport de mission d'examen)
2. le bilan
3. l'état des résultats
4. l'état de l'évolution de la situation financière
5. les notes afférentes aux états financiers.

En ce qui concerne les coentreprises et les consortiums, chaque membre doit fournir les renseignements financiers sur trois ans décrits ci-dessus, en fonction du type d'entreprise (entreprise individuelle, société de personnes ou société par actions). Dans les cas des sociétés de personnes (par opposition aux sociétés par actions), chaque particulier qui en fait partie doit donner par écrit à la SCHL la permission d'exécuter une vérification de sa solvabilité.

4.9 Devis estimatif

Obligatoire

Le proposant doit soumettre un prix fixe (ferme) pour la diffusion de tous les services indiquées dans la DDP. De plus, le proposant doit fournir une ventilation des coûts indiquant

comment le prix fixe a été établi.

Les prix et montants doivent être donnés en dollars canadiens et ne doivent pas comprendre la taxe sur les produits et services (TPS), la taxe de vente harmonisée (TVH) et la taxe de vente provinciale (TVP), selon le cas, sauf indication contraire.

La TPS, la TVH ou la TVP, le cas échéant, s'ajoute au prix proposé par le fournisseur et est payée par la SCHL.

5 SECTION 5 - ÉVALUATION ET SÉLECTION

5.1 Aperçu de la section 5

La section 5 décrit le processus qu'emploie la SCHL pour évaluer les propositions, choisir le ou les proposant et mettre au point, puis signer, un contrat.

La SCHL ne sélectionne pas nécessairement la proposition dont le coût est le plus bas ni quelque proposition que ce soit. Elle se réserve le droit d'accepter une ou plusieurs propositions ou de refuser toutes les propositions, en totalité ou en partie.

La SCHL se réserve le droit de modifier les exigences énoncées selon les besoins et d'accepter une autre proposition comprise dans la réponse de tout proposant.

La SCHL mène le processus de DDP de façon manifestement équitable et traite tous les proposant de la même façon. À cette fin, elle a établi, pour le processus de DDP, des normes et des critères d'évaluation objectifs qu'elle applique uniformément à tous les proposant. Par conséquent, aucun proposant n'aura de motif d'action contre la SCHL parce qu'elle n'attribue pas de contrat ou n'évalue pas une proposition, ou encore en raison de ses méthodes d'évaluation des propositions.

5.2 Restriction des dommages

Le proposant convient, en soumettant sa proposition, de ne pas exiger de dommages d'une valeur supérieure aux coûts raisonnables qu'il a subis dans la préparation de sa proposition pour des questions liées à l'entente ou au processus concurrentiel. Ce faisant, le proposant renonce à toute demande pour perte de profit en l'absence d'un contrat.

5.3 Tableau d'évaluation

Le Tableau d'évaluation qui se trouve à l'annexe B donne tous les critères qui servent à l'évaluation de chaque proposition. Les critères se fondent sur les exigences précisées dans la présente DDP.

5.4 Méthode d'évaluation

On examine chaque proposition afin de déterminer si elle est conforme à chacune des exigences obligatoires énoncées dans la présente DDP. La proposition doit respecter toutes les exigences obligatoires pour être admissible au processus d'évaluation. Toute proposition qui, de l'avis de la SCHL, n'est pas conforme à une ou plusieurs exigences obligatoires est éliminée du processus d'évaluation. La proposition qui répond à toutes les exigences obligatoires est jugée conforme et est soumise à l'évaluation.

Chaque proposition conforme est évaluée individuellement par chacun des membres du Comité d'évaluation, lequel est composé d'employés compétents. Les évaluateurs examinent chaque proposition et lui attribuent une note numérique sur la base des critères d'évaluation

figurant dans le Tableau d'évaluation qui forme l'annexe B aux présentes. Une fois les évaluations individuelles terminées, les membres du Comité d'évaluation discutent et s'entendent sur la note finale de chaque proposition.

La proposition doit obtenir la note de passage indiquée pour chaque catégorie (dans le Tableau d'évaluation) pour ne pas être éliminée.

Chaque proposition conforme qui obtient au moins la note de passage dans chaque catégorie fait ensuite l'objet d'une évaluation de note la plus élevée où le proposant qui obtient la note la plus élevée sera le proposant retenu.

5.5 Évaluation financière

La SCHL peut exécuter une vérification de la solvabilité ou de la capacité financière du proposant retenu avant d'entreprendre des pourparlers. Si les résultats de cette épreuve sont satisfaisants, les pourparlers peuvent commencer. S'ils ne le sont pas, le proposant ne peut entamer de négociations et est disqualifié. L'évaluation financière se fonde sur l'information fournie par le proposant, conformément au paragraphe 4.9 de la présente DDP.

5.6 Sélection du proposant

L'acceptation d'une proposition n'oblige pas la SCHL à en incorporer une partie ou la totalité dans une entente contractuelle. Elle démontre plutôt la volonté de la SCHL d'entamer des négociations en vue de conclure un contrat satisfaisant avec une ou plusieurs parties.

Sans modifier l'intention ou le contenu de la présente demande de propositions ou de la proposition du proposant retenu, la SCHL entame des négociations avec le proposant retenu en vue de mettre la dernière main au contrat. Si, à quelque moment que ce soit, la SCHL détermine que le proposant retenu ne peut répondre à ses exigences, elle peut mettre fin aux négociations. Si, à ce moment, la SCHL estime que le proposant suivant peut répondre aux exigences, elle poursuit le processus avec ce dernier et ainsi de suite.

Tous les proposants sont informés du proposant retenu une fois le contrat signé.

6 SECTION 6 - CONTRAT TYPE

6.1 Aperçu de la section 6

Le paragraphe 6.3 renferme un contrat type. Les modalités de ce contrat type peuvent être incorporées dans n'importe quel contrat établi à l'issue de la présente DDP. La SCHL se réserve le droit d'ajouter de nouvelles modalités en cours de négociation. Ces modalités s'inscrivent dans les limites de la présente DDP et n'ont pas d'effet sur l'évaluation des propositions.

La proposition et toute la correspondance connexe provenant du proposant, le cas échéant, doivent, dans la mesure souhaitée par la SCHL, faire partie intégrante du contrat définitif, et le proposant doit s'engager à ce que le contrat définitif soit établi dans un format jugé acceptable par la SCHL.

En présentant une proposition, le proposant reconnaît avoir lu et, à moins d'indication contraire dans sa proposition (notamment dans une déclaration jointe au contrat type à l'égard des conflits d'intérêts potentiels), est réputé accepter les modalités stipulées dans le contrat type qui constitue le paragraphe 6.3 s'il est appelé à signer un contrat avec la SCHL.

Pour les besoins de la présente section, on entend par « entrepreneur » le proposant choisi par la SCHL aux fins d'un contrat.

6.2 Modalités obligatoires

Le proposant doit accepter telles quelles les modalités ou les articles du contrat type formant le paragraphe 6.3 qui sont indiqués comme obligatoires.

6.3 Contrat type

Le contrat type ci-joint constitue le paragraphe 6.3 de la présente DDP.

CONTRAT TYPE

Dossier n° 201405036

LE PRÉSENT CONTRAT est conclu ce ____^e jour du mois de _____ 2 ____

ENTRE

LA SOCIÉTÉ CANADIENNE D'HYPOTHÈQUES
ET DE LOGEMENT
Bureau national
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) Canada
K1A 0P7

(ci-après appelée la « SCHL »)

ET

(ci-après appelé « l'entrepreneur »)

PAR LES PRÉSENTES, en contrepartie des engagements réciproques définis ci-après, la SCHL et l'entrepreneur conviennent de ce qui suit :

Article 1.0 - Le travail

1.1 L'entrepreneur convient de planifier, d'élaborer et de mettre en œuvre un certain nombre de campagnes de marketing ciblant des publics prioritaires (détails dans l'appendice A).

Article 2.0 - Durée du contrat

2.1 La durée du contrat sera d'une période de un an, avec un option de renouvellement d'un an supplémentaire à la discretion de la SCHL.

Article 3.0 - Aspects financiers

3.1 En contrepartie de l'exécution du travail décrit à l'article 1.0, la SCHL convient de verser à l'entrepreneur un montant se fondant sur les taux de l'entrepreneur qui figurent à l'appendice B. Cependant, la responsabilité financière de la SCHL aux termes du contrat ne doit pas dépasser la somme de 500,000.00 \$ pour la première année du contrat. Le devis estimatif fourni à la SCHL par le proposant dans sa proposition fait partie du contrat et est

établi pour la durée initiale suivant l'octroi du contrat. Les prix peuvent être haussés à la suite de négociations au moment de chaque renouvellement successif.

3.2 Le montant que la SCHL doit payer à l'entrepreneur en application du paragraphe 3.1 inclut les taxes, impôts et autres cotisations qui pourraient être payables à l'entrepreneur en vertu du présent contrat, notamment, la taxe sur les produits et services ou la taxe de vente harmonisée (TPS/TVH), ou encore la taxe de vente au détail (TVD). Aucun montant de taxe, d'impôt ou de cotisation ne s'ajoute au montant payable à l'entrepreneur en vertu du paragraphe 3.1, sauf en cas d'entente expresse entre l'entrepreneur et la SCHL.

3.3 Nonobstant le paragraphe 3.2, l'entrepreneur doit, s'il en a l'obligation et dans la mesure pertinente, percevoir la TPS/TVH ou la TVD sur la contrepartie qui lui est due et l'indiquer séparément sur la facture. Si l'entrepreneur doit percevoir la TPS/TVH, la facture qu'il émet doit porter son numéro de TPS/TVH. Si l'entrepreneur est aussi tenu de percevoir la taxe de vente du Québec (TVQ), il doit également indiquer sur la facture son numéro de TVQ. L'entrepreneur doit remettre à l'Agence du revenu du Canada les montants de TPS et de TVH perçus sur la contrepartie qui lui est due en vertu du présent contrat. L'entrepreneur doit remettre à l'autorité taxatrice provinciale tout montant de TVD ou de TVQ perçu de la SCHL en vertu du présent contrat.

Tout paiement versé à l'entrepreneur par la SCHL en vertu du paragraphe 3.1 pour des services rendus au Canada est soumis à une retenue d'impôt de 15 %, comme l'exige le Règlement 105 de la *Loi de l'impôt sur le revenu*. Si de telles retenues d'impôt sont requises sur des montants payables à l'entrepreneur, la SCHL est tenue de faire ces retenues et de remettre les montants retenus régulièrement et rapidement à l'Agence du revenu du Canada.

3.4 Facturation - L'entrepreneur doit accorder un délai de paiement de trente (30) jours après la réception de la facture sans exiger de frais d'intérêt. L'entrepreneur ne peut envoyer de facture avant d'avoir effectivement fourni les services ou livré les biens.

3.5 Vérification - L'entrepreneur tient les livres et comptes convenablement pour la durée du contrat et pour une période de trois (3) ans suivant la fin du contrat initial et de toute prolongation de celui-ci. Il convient de permettre aux vérificateurs de la SCHL d'examiner, à tout moment raisonnable, tous dossiers relatifs aux services mentionnés dans les présentes.

L'entrepreneur convient de fournir aux vérificateurs de la SCHL des documents originaux suffisants pour l'exécution de quelque vérification que ce soit. Toute vérification peut être menée sans avis préalable, mais la SCHL convient de coopérer avec l'entrepreneur dans l'exécution de toute vérification afin d'éviter les interruptions dans les activités au quotidien et les bris de confidentialité.

3.6 Toutes les factures, tous les avis et toutes les demandes de paiement doivent mentionner le présent contrat, **numéro de dossier SCHL 20145036**, et être envoyés à la SCHL à l'adresse suivante :

Société canadienne d'hypothèques et de logement

Martine Carrière
Conseillère en marketing
C5-252
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario)

Article 4.0 - Modalités générales

4.1 Échéance ou résiliation du contrat

Sans égard au paragraphe 2.1, la SCHL peut résilier en tout temps le présent contrat pour quelque raison que ce soit et sans dommages-intérêts contractuels, moyennant un avis écrit de trente (30) jours.

Une fois échu le contrat, ou en cas de signification d'un avis d'intention de résilier le contrat, l'entrepreneur doit immédiatement passer en revue le travail en cours; si le contrat est résilié avant son expiration, l'entrepreneur doit quand même terminer, ou prendre les dispositions nécessaires pour faire terminer tout travail en cours à la date de résiliation.

4.2 Administrateur du contrat

La SCHL a désigné un administrateur du contrat qui est chargé de superviser le contrat (voir le paragraphe 5.1). On attend de l'entrepreneur qu'il lui nomme un homologue. Il incombe à l'administrateur du contrat de l'entrepreneur de soumettre des rapports d'avancement périodiques à l'administrateur du contrat de la SCHL ou à un employé désigné.

4.3 Cession du contrat

OBLIGATOIRE

L'entrepreneur ne peut céder le contrat, en entier ou en partie, sans le consentement écrit préalable de la SCHL, consentement que la SCHL peut refuser pour quelque raison que ce soit. Il est entendu que l'entrepreneur peut retenir les services d'autres entités qui l'aideront à fournir tout service, à condition que l'entrepreneur assume en tout temps la responsabilité de la prestation et de la qualité de ces services d'une façon qui démontre qu'il reconnaît et respecte la nature confidentielle des services. L'entrepreneur doit préciser par écrit à ces entités qu'elles sont des entrepreneurs indépendants et non des employés ou des mandataires de la SCHL. La cession du contrat n'a aucunement pour effet de libérer l'entrepreneur des obligations qu'il contient ou d'imposer des obligations à la SCHL.

4.4 Indemnisation

L'entrepreneur accepte d'indemniser la SCHL et ses agents pour tout dommage, perte, coût, dépense, réclamation, demande, action, poursuite ou action en justice de quelque nature que ce soit qui naît ou qui découle de l'exécution du présent contrat, pourvu qu'aucune négligence de la part de la SCHL, de ses agents ou de ses employés n'en soit la cause, et que

l'action, la poursuite ou l'instance soit intentée au nom de la SCHL ou au nom de l'entrepreneur.

4.5 Dommages-intérêts fixés à l'avance

Aucun recours particulier énoncé dans le contrat ne doit être interprété comme restreignant les droits et recours dont peut disposer la SCHL en application de quelque contrat que ce soit ou autrement en droit.

4.6 Résiliation du contrat en cas de défaut de la part de l'entrepreneur

Par dérogation à toute autre disposition du présent document, la SCHL peut, moyennant un avis écrit de dix (10) jours à l'entrepreneur, résilier sans frais la totalité ou une partie du contrat, quelle qu'elle soit, dans l'un ou l'autre des cas suivants :

1. l'entrepreneur viole le contrat de façon déterminante, à moins qu'il (a) rectifie la situation et (b) indemnise la SCHL pour les dommages ou les pertes causés d'une façon que la SCHL juge satisfaisante, à sa seule discrétion et de façon irrévocable, dans les trente (30) jours suivant la réception d'un avis écrit par lequel la SCHL lui signale la violation du contrat;

2. l'entrepreneur enfreint de nombreuses modalités du contrat, ce qui correspond globalement à une violation déterminante du contrat;

3. il y a changement de contrôle de l'entrepreneur, si ce contrôle est acquis, directement ou indirectement, au moyen d'une transaction unique ou d'une série de transactions liées; acquisition de la totalité ou de la presque totalité des biens de l'entrepreneur par une entité, quelle qu'elle soit; ou fusion de l'entrepreneur avec une autre entité en vue de la formation d'une nouvelle entité, à moins que l'entrepreneur puisse démontrer à la satisfaction de la SCHL que cet événement n'aura pas d'effet négatif sur sa capacité de fournir les services prévus dans le présent contrat;

4. l'entrepreneur commet une fraude ou une inconduite grave;

5. l'entrepreneur déclare faillite, devient insolvable, fait l'objet d'une ordonnance de séquestre, fait une cession de biens au profit des créanciers, fait l'objet d'une ordonnance ou d'une résolution visant la liquidation de l'entrepreneur, ou encore se place sous la protection d'une quelconque loi portant sur la faillite ou l'insolvabilité.

En cas d'avis de résiliation donné en application des dispositions du présent paragraphe, et sous réserve de la déduction de toute réclamation que la SCHL pourrait opposer à l'entrepreneur par rapport au contrat ou à sa résiliation, la SCHL verse à l'entrepreneur, dans les trente (30) jours suivant la date de la facture, un montant correspondant à la valeur de l'ensemble du travail complété, livré et accepté par la SCHL, laquelle valeur est déterminée en fonction du ou des taux précisés dans le contrat.

4.7 Procédure de résiliation

À compter de tout avis de résiliation ou de non renouvellement du présent contrat, l'entrepreneur fournit à la SCHL l'aide raisonnable qu'elle lui demande pour les fins de la résiliation ou de l'expiration, afin que les services puissent se poursuivre sans interruption ou effet négatif et que soit facilité le transfert ordonné des services ou des données à la SCHL ou à la personne désignée à cette fin.

4.8 Non-respect ou défaut de la part de l'entrepreneur

Si l'entrepreneur néglige de se conformer à une directive ou à une décision convenablement transmise par la SCHL en application du présent contrat, ou s'il se met en situation de défaut de quelque autre façon que ce soit en application du présent contrat, la SCHL peut prendre les mesures et engager les dépenses qu'elle juge nécessaires pour corriger le défaut de l'entrepreneur, ce qui comprend, sans s'y limiter, la retenue d'un paiement ou d'une charge à payer à l'entrepreneur pour les services rendus en application du présent contrat et l'application de ces montants par la SCHL aux dépenses qu'elle engage pour remédier à un tel défaut ou manquement.

4.9 Force majeure

Si l'entrepreneur ne peut s'acquitter de ses obligations en vertu du présent contrat en raison d'une force majeure ou d'un acte de Dieu (événement ou effet que l'on ne peut raisonnablement prévoir ou contrôler), l'entrepreneur doit en aviser la SCHL par écrit le plus rapidement possible. L'avis écrit doit être transmis par courrier recommandé et doit décrire les événements qui constituent une force majeure ou un acte de Dieu. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, les événements qui suivent constituent des cas de force majeure : les guerres, les troubles publics importants, toutes entraves causées par des ordonnances ou des interdictions émises par les autorités publiques, les calamités naturelles, les actes d'ennemis publics, les grèves, les lock-out et autres conflits de travail, les émeutes, les inondations, les ouragans, les incendies, les explosions et toutes autres catastrophes naturelles indépendantes de la volonté de l'entrepreneur.

L'entrepreneur doit prendre toutes les mesures raisonnables pour se remettre à s'acquitter de ses obligations. Si ce n'est pas possible, la SCHL peut, dans la mesure qu'elle juge nécessaire, retenir les services d'autres entrepreneurs compétents sans aucune obligation envers l'entrepreneur et, notamment, sans devoir l'indemniser.

4.10 Respect des lois

L'entrepreneur doit donner tous les avis et obtenir tous les permis requis pour exécuter le travail. L'entrepreneur doit respecter toutes les lois applicables aux travaux ou à l'exécution du contrat.

4.11 Lois applicables

Le présent contrat doit être interprété conformément aux lois de la province de l'Ontario et du Canada et est régi par celles-ci. Le fait pour une partie de ne pas faire valoir un droit, quel qu'il soit, en application du présent contrat, ne correspond en aucune manière à une renonciation à ses droits et recours.

4.12 Entrepreneur indépendant

L'entrepreneur agit à titre d'entrepreneur indépendant pour les fins du présent contrat. L'entrepreneur, ses employés, dirigeants et mandataires ne deviennent pas des employés de la SCHL. L'entrepreneur convient d'en aviser ses employés, dirigeants et mandataires. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, l'entrepreneur conserve entièrement le contrôle et la responsabilité de ses employés et mandataires. L'entrepreneur prépare et traite directement la paye de ses employés et retient ou paie les impôts à l'emploi et retenues salariales qui sont requis pour ses employés. Tous les employés doivent en tout temps et pour toutes les fins travailler exclusivement pour l'entrepreneur.

4.13 Pouvoir de l'entrepreneur

L'entrepreneur convient qu'il n'a pas le pouvoir de donner des garanties au nom de la SCHL, quelles qu'elles soient, implicitement ou explicitement, qu'il n'est d'aucune façon le représentant légal ou le mandataire de la SCHL et qu'il n'a pas le droit, ni le pouvoir, de créer des obligations pour la SCHL ou de faire en sorte qu'elle soit liée de quelque façon que ce soit.

4.14 Mention de la SCHL

L'entrepreneur convient de ne faire aucun usage du nom, du logo ou des initiales de la SCHL à moins d'avoir obtenu le consentement explicite de la SCHL par écrit.

4.15 Droits de propriété intellectuelle

La SCHL est le propriétaire unique de tous les documents, rapports et autres travaux produits à l'issue de la DDP et en application du présent contrat. L'entrepreneur garantit qu'il est, et demeurera, la seule personne à posséder des droits moraux sur le matériel qu'il crée et fournit en application du présent contrat, et l'entrepreneur renonce par les présentes à tous ses droits moraux sur le matériel, conformément à la loi sur le droit d'auteur, et les cède à la SCHL. Dès que le matériel existe, l'entrepreneur convient de signer tout document que la SCHL exige et par lequel il reconnaît la SCHL en tant que propriétaire du matériel et des travaux produits, et renonce à ses droits moraux sur ce matériel et ces travaux.

4.16 Interdiction de divulgation des renseignements de la SCHL

En vertu du présent paragraphe, « renseignements de la SCHL » s'entend de tous renseignements gérés, obtenus, recueillis, utilisés, divulgués, conservés, reçus, créés ou éliminés pour les besoins de l'exécution du contrat, sans égard à la façon dont ils ont été obtenus. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, les renseignements de la

SCHL englobent les données en format électronique de tous genres et les renseignements fournis directement, indirectement ou par l'intermédiaire de tiers à l'entrepreneur ou à quelque sous-traitant, revendeur, agent ou autre personne que ce soit, dont les services ont été retenus pour exécuter le travail en application du contrat.

L'entrepreneur admet et comprend que tous les renseignements de la SCHL sont assujettis aux lois canadiennes sur la protection des renseignements personnels et sur l'accès à l'information, lesquelles lient la SCHL, et que la SCHL considère que les renseignements de la SCHL relèvent de sa garde et de son contrôle en tout temps.

Il est également entendu et convenu que l'entrepreneur traitera tous les renseignements de la SCHL comme étant exclusifs, confidentiels et de nature délicate, sauf indication contraire par écrit de la SCHL. L'entrepreneur doit restreindre l'accès aux renseignements de la SCHL aux personnes qui ont besoin de connaître ces renseignements pour exécuter le travail en application du contrat.

L'entrepreneur doit veiller à ce que les renseignements de la SCHL demeurent au Canada. Il convient formellement de conserver les renseignements de la SCHL (en format électronique ou imprimés) séparément de tous autres renseignements, dans une base de données ou dans un dépôt de données matériellement indépendant de tous autres renseignements se trouvant dans d'autres bases de données ou dépôts de données. Sans que soit limitée la portée générale de ce qui précède, l'entrepreneur ne doit pas communiquer, diffuser ou divulguer de quelque façon que ce soit les renseignements de la SCHL à quiconque, notamment aux filiales, succursales ou partenaires de l'entrepreneur ou de ses sous-traitants, sans le consentement écrit préalable de la SCHL. Il doit également veiller à ce que tout sous-traitant, revendeur, agent ou autre personne dont les services ont été retenus pour l'exécution d'une partie du travail prévu au contrat se conforme à cette obligation.

4.17 Confidentialité

OBLIGATOIRE

Propositions : Les propositions sont traitées comme des documents strictement confidentiels. Indépendamment de ce qui précède, le proposant doit savoir que la SCHL, en qualité de société d'État, est assujettie à la *Loi sur l'accès à l'information*. Les renseignements soumis par le proposant ou par des tiers ne sont protégés que si les dossiers sont entièrement ou partiellement exonérés de l'obligation de divulgation prévue par la Loi.

Contrats : L'Entrepreneur convient de garantir la confidentialité des dossiers et des renseignements qu'il obtient pour le compte de la SCHL, conformément aux lois fédérales et provinciales en matière d'accès à l'information et de protection des renseignements personnels.

1. L'entrepreneur, ses employés et ses mandataires conviennent de traiter de façon confidentielle, pendant et après l'exécution des travaux, tous les renseignements touchant aux affaires de la SCHL dont ils auront pris connaissance en leur qualité d'entrepreneur aux termes du présent contrat.

2. À la demande de la SCHL, l'entrepreneur fournit pour toute personne engagée dans l'exécution des travaux un serment de discrétion selon la formule prescrite par la SCHL.

3. L'entrepreneur retourne à la SCHL ou détruit tout document, non reproduit, qui lui a été fourni pour l'exécution des travaux prévus aux présentes dans les six (6) mois qui suivent l'expiration du contrat. En ce qui concerne les documents qui ne sont pas retournés à la SCHL, l'entrepreneur fournit une preuve rapportée par serment de la destruction des documents.

4.18 Chambre des communes

Aucun député de la Chambre des communes ne peut être partie à la présente entente ni avoir droit aux avantages qui en résultent.

4.19 Force obligatoire

Le présent contrat lie les parties contractantes, leurs héritiers, exécuteurs, administrateurs, successeurs et ayants droit.

4.20 Portée du contrat

Le présent contrat contient tous les points sur lesquels les parties aux présentes se sont entendues, et il n'existe aucune autre représentation ou garantie, verbale ou autre, entre les parties, outre celles qui sont énoncées dans les présentes ou jointes à titre de spécifications, de conditions ou d'addenda. En cas de divergences entre les documents de l'entrepreneur et ceux de la SCHL, ce sont ces derniers qui sont déterminants.

4.21 Déclaration en matière d'impôt

À titre de société d'État, la SCHL est tenue, en vertu de la *Loi de l'impôt sur le revenu* et de ses règlements, de déclarer au moyen d'un feuillet T1204 supplémentaire les paiements qu'elle a versés aux fournisseurs de produits ou de services. La SCHL doit par conséquent obtenir des entrepreneurs les renseignements requis (notamment, le numéro d'assurance sociale de l'entrepreneur ou le numéro d'entreprise) pour préparer le feuillet T1204 supplémentaire. Le proposant retenu doit remplir et signer la formule CMHC/SCHL 3085, « Fournisseur - Formulaire de dépôt direct et de renseignements pour fins de l'impôt », avant de signer le contrat.

4.22 Conflit d'intérêts

OBLIGATOIRE

- a) L'entrepreneur, ses mandants, employés et mandataires doivent éviter tout conflit d'intérêts pendant la durée du présent accord. Ils doivent déclarer immédiatement tout conflit d'intérêts existant, possible ou apparent et, à la demande de la SCHL, prendre des mesures pour supprimer tout conflit d'intérêts réel ou apparent.

- b) L'entrepreneur ne doit fournir à aucun tiers des services qui, dans les circonstances, pourraient raisonnablement donner lieu à un conflit d'intérêts, notamment, un conflit entre les responsabilités de l'entrepreneur envers ce tiers et ses responsabilités envers la SCHL.
- c) S'il n'est pas possible de résoudre un conflit d'intérêts, réel ou perçu, à la satisfaction de la SCHL, celle-ci a le droit de résilier immédiatement l'accord. Toutes les parties du travail exécutées à la date de la résiliation doivent être transmises à la SCHL. La SCHL verse à l'entrepreneur un montant qui, de l'avis de la SCHL, constitue un paiement raisonnable pour l'exécution partielle des obligations de l'entrepreneur en application de l'accord. Une fois ce montant versé, la SCHL n'a plus aucune obligation de quelque nature que ce soit envers l'entrepreneur.
- d) Tout ancien titulaire de charge publique doit se conformer aux dispositions relatives à l'après-mandat du *Code régissant la conduite des titulaires de charge publique en ce qui concerne les conflits d'intérêts et l'après-mandat* (2012) pour pouvoir tirer un avantage direct de tout contrat octroyé à l'issue de la présente DDP.

4.23 Approbation du travail

Avant de verser quelque montant que ce soit à l'entrepreneur, la SCHL se réserve le droit de déterminer à sa discrétion absolue si le travail a été exécuté à sa satisfaction. L'approbation du travail se fait par courrier électronique, par télécopieur ou par courrier, de la façon décrite dans l'appendice A des présentes.

Si la SCHL estime le travail inacceptable, elle peut prendre les mesures qu'elle juge nécessaires pour remédier au défaut de l'entrepreneur, ce qui comprend, sans s'y restreindre, les mesures suivantes :

- a) ordonner à l'entrepreneur de reprendre le travail ou une partie du travail qui n'a pas été accompli à la satisfaction de la SCHL;
- b) retenir le paiement ou les charges à payer à l'entrepreneur pour les services rendus conformément au présent contrat;
- c) affecter les paiements ou charges à payer à l'entrepreneur en compensation de toutes dépenses engagées par la SCHL pour remédier au défaut ou aux manquements de l'entrepreneur;
- d) résilier le présent contrat pour cause de défaut et demander une indemnisation de la part de l'entrepreneur pour les pertes causées par le défaut.

4.24 Propriété

a) Tous les rapports, y compris les rapports trimestriels, qui sont préparés exclusivement pour la SCHL demeurent la propriété de la SCHL, laquelle en conserve tous les droits d'auteur, et ni l'entrepreneur, ni ses employés ou mandataires ne doivent divulguer ou publier de tels documents.

b) Toute information relative à la SCHL que l'entrepreneur a obtenue dans le cadre de l'exécution de ses fonctions en vertu du présent contrat demeure la propriété de la SCHL et ne peut d'aucune façon être utilisée ou divulguée à quiconque sans le consentement écrit préalable de la SCHL.

4.25 Assurance

a) L'entrepreneur doit obtenir et maintenir une assurance de responsabilité civile des entreprises d'au moins 2 000 000 \$ par événement pour dommages corporels ou dommages à la propriété, y compris toute perte de jouissance de la propriété. Cette police d'assurance doit comporter ce qui suit :

- responsabilité réciproque et individualité de l'intérêt
- responsabilité contractuelle globale
- désignation de la Société canadienne d'hypothèques et de logement à titre d'autre assuré
- risque après travaux, formule étendue (requis si l'entrepreneur réalise un ouvrage, par exemple, peinture, soudure, revêtement de sol, etc.)
- véhicule n'appartenant pas à l'entrepreneur
- responsabilité de l'employeur (ou confirmation de la protection de la CSPAAAT)
- responsabilité de l'entrepreneur, y compris les activités des entrepreneurs indépendants (si le certificat confirmant l'assurance responsabilité civile n'a pas été fourni de la façon précisée dans la DDP)
- avis de résiliation de trente (30) jours au consultant, Gestion des risques, 700, chemin de Montréal, Ottawa (Ontario) K1A 0P7

b) L'entrepreneur doit obtenir et maintenir une assurance responsabilité civile professionnelle d'au moins 1 000 000 \$. La police doit prévoir un avis de résiliation de trente (30) jours au consultant, Gestion des risques, 700, chemin de Montréal, Ottawa (Ontario) K1A 0P7. La police d'assurance doit inclure les employés de l'entrepreneur et ses sous-traitants (s'il y a lieu), en tant qu'assurés désignés.

c) L'entrepreneur doit produire, au plus tard cinq (5) jours avant la date de prise d'effet du contrat, un certificat d'assurance confirmant qu'il a obtenu les protections susmentionnées auprès d'un assureur autorisé à faire affaire au Canada. La SCHL se réserve le droit, sur réception du certificat d'assurance, de demander un exemplaire certifié conforme de la police pour examen.

Il incombe exclusivement à l'entrepreneur de déterminer s'il lui faut souscrire quelque autre police d'assurance, outre celles qui sont prévues aux présentes, pour sa propre protection ou l'exécution de ses obligations en vertu du présent contrat. L'entrepreneur doit obtenir et maintenir toute autre assurance supplémentaire requise à ses propres frais.

4.26 Accès à la propriété de la SCHL

La SCHL convient de permettre aux employés de l'entrepreneur l'accès à ses locaux pour les besoins de l'exécution des obligations de l'entrepreneur conformément aux modalités du présent contrat. Cependant, la SCHL se réserve le droit de refuser l'accès au personnel de l'entrepreneur dans les situations d'urgence. La SCHL a aussi en tout temps le droit d'expulser ou de refuser tout employé incompetent ou intempérant qui enfreint les règles de sécurité de la SCHL ou qui gêne les activités de la SCHL sur les lieux.

L'entrepreneur est entièrement responsable devant la SCHL des actions et des omissions (y compris la négligence) de ses sous-traitants et des personnes travaillant directement ou indirectement pour les sous-traitants, comme si l'entrepreneur était lui-même l'auteur de ces actions ou omissions.

4.27 Suspension des travaux et changements dans les spécifications

La SCHL peut, en tout temps et selon les besoins, ordonner la suspension partielle ou entière des travaux et modifier ou augmenter les spécifications quant aux types de services offerts et aux méthodes de prestation. L'entrepreneur doit respecter toutes les directives fournies par écrit par la SCHL concernant ce qui précède. Si la suspension, la modification ou l'augmentation des spécifications donne lieu à une augmentation ou à une réduction du coût des travaux, le montant du contrat est modifié en conséquence. L'entrepreneur n'a droit, en aucune circonstance, à une indemnisation pour les pertes de profits anticipés, et on ne tient pas compte des augmentations ou réductions négligeables.

4.28 Fermeture des bureaux de la SCHL

a) Lorsque, en vertu du présent contrat, des services sont fournis par l'entrepreneur dans les locaux de la SCHL et que ceux-ci deviennent inaccessibles pour cause d'évacuation ou de fermeture des bureaux pour des raisons indépendantes de la volonté de la SCHL, et que cette dernière, à sa seule discrétion, a des motifs raisonnables de croire que la santé ou la sécurité des personnes peut être compromise, le paiement à l'entrepreneur peut être suspendu ou modifié. Sur préavis écrit de 48 heures, le paiement est suspendu en totalité, à moins que l'entrepreneur ne présente à la SCHL une preuve satisfaisante démontrant qu'il continuera d'assumer des obligations financières envers des tiers en raison de ses engagements en vertu du présent contrat et qu'il n'est pas en mesure de limiter les pertes résultant de ces obligations. Compte tenu de la preuve fournie et de la capacité de l'entrepreneur de limiter les pertes, la SCHL peut verser la totalité du paiement (sous réserve du paragraphe b) ci-dessous) ou une partie de celui-ci, ou le suspendre entièrement.

b) Nonobstant le paragraphe a) ci-dessus, si la fermeture des bureaux dure plus d'une semaine civile, le paiement à verser en vertu du présent accord peut être immédiatement suspendu en totalité, sur avis écrit à l'entrepreneur, et ce jusqu'à ce que la réouverture des bureaux permette la reprise des services.

Article 5.0 – Administration du contrat

5.1 L'administrateur du contrat de la SCHL avise par écrit l'entrepreneur des noms des représentants de la SCHL qui ont le pouvoir, selon les besoins, d'attribuer des travaux et d'approuver les paiements relatifs aux travaux exécutés en vertu du présent contrat.

5.2 Les changements et les ajouts aux modalités du présent contrat sont transmis par télécopieur, par courrier électronique ou par la poste aux représentants autorisés des parties donnés ci-dessous :

pour la SCHL

**Société canadienne d'hypothèques et de logement
700, chemin de Montréal
Ottawa ON K1A 0P7**

**Martine Carriere
Téléphone : 613-748-2206 Télécopieur : 613-748-4097
Courrier électronique : mcarrier@cmhc-schl.gc.ca**

pour l'entrepreneur

**Téléphone : ___ - ___ - _____ Télécopieur : ___ - ___ - _____
Courrier électronique : _____**

Article 6.0 – Documents formant le contrat

6.1 Les documents suivants font partie intégrante du contrat :

- a) le présent contrat, signé _____;
- b) la demande de propositions de la SCHL portant la date du _____;
- c) la proposition soumise par l’entrepreneur et portant la date du _____ ;
- d) tous les avis écrits de changements transmis par la SCHL en vertu du présent contrat et les autres spécifications et documents dont les parties conviennent par écrit.

6.2 Les documents formant le contrat sont complémentaires, et toute disposition de l’un d’eux lie les parties comme si tous les documents comportaient la même disposition. Les documents constituant le contrat doivent être interprétés globalement, et c’est l’intention globale du contrat plutôt que l’interprétation d’un élément particulier du contrat qui est déterminante. En cas de divergence entre les documents constituant le contrat, la préséance est établie selon la séquence des documents énumérés plus haut.

EN FOI DE QUOI les parties, représentées par leur signataire dûment autorisé, ont signé le présent contrat.

L’ENTREPRENEUR

**LA SOCIÉTÉ CANADIENNE
D’HYPOTHÈQUES ET DE LOGEMENT**

APPENDICE A - LE TRAVAIL

CADRE DE RÉFÉRENCE

- 1. Énoncé des travaux**
- 2. Gestion du projet**
- 3. Calendrier d'exécution des travaux et affectation de personnel à chaque étape**

APPENDICE B - MODALITÉS DE PAIEMENT

MODALITÉS DE PAIEMENT

Si l'entrepreneur respecte toutes ses obligations contractuelles, il est payé selon l'échéancier de paiements suivant :

Phase 1 : Élaboration de stratégies et de plans médias pour les campagnes

Phase 2 : Réalisation des campagnes en ligne

Phase 3 : Rapport d'analyse rétrospective de chaque campagne

Tous les paiements sont faits une fois que l'entrepreneur a terminé le travail indiqué dans le calendrier proposé, qu'il l'a présenté à la SCHL et que celle-ci l'a jugé entièrement satisfaisant.

ANNEXE B**7.2 Tableau d'évaluation**

Critères d'évaluation	(A) Pondération 120 (Total)	(B) Points 1 à 10	(C) Note de passage	(D) Note A x B
Compétences du proposant (4.5) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Description de l'entreprise ▪ Curriculum vitae ▪ Références des clients énumérés dans la proposition 	20 (5) (7) (8)			
Réponse à l'Énoncé des travaux ((4.6) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Compréhension manifeste de la portée des travaux ▪ Connaissance manifeste et expérience de l'élaboration, de la mise en œuvre et de l'évaluation de campagnes marketing ▪ Démarche et méthodologie du plan média 	40 (15) (15) (10)		280 (105) (105) (70)	
Exemples de travaux antérieurs (4.6.1)	20		140	
Plan de gestion du projet (4.7) <ul style="list-style-type: none"> ▪ Démarche de gestion du projet ▪ Contrôle de la qualité ▪ Rapports d'étapes ▪ Calendrier de travail 	10 (3) (3) (2) (2)		70	
Devis estimatif* (4.9) (selon les frais d'agence)	10			
Total partiel				
TOTAL	100			

* Le proposant qui soumet le devis estimatif le plus bas pour les frais d'agence obtient le nombre maximal de 10 points sur l'échelle d'évaluation normalisée de la SCHL allant de 0 à 10. Chacun des autres proposants obtient une note sur 10, établie au prorata, par rapport au prix le plus bas soumis.

ANNEXE C

7.3 Liste de vérification de la conformité aux exigences obligatoires

<input type="checkbox"/>	Date de clôture	Paragraphe 2.3
<input type="checkbox"/>	Période de validité de la proposition	Paragraphe 2.7
<input type="checkbox"/>	Compétences du proposant	Paragraphe 4.5
<input type="checkbox"/>	Réponse à l'Énoncé des travaux	Paragraphe 4.6
<input type="checkbox"/>	Renseignements financiers	Paragraphe 4.8
<input type="checkbox"/>	Devis estimatif	Paragraphe 4.9
<input type="checkbox"/>	Contrat type	Section 6
<input type="checkbox"/>	7.1 Attestation de soumission	Section 7, Annexes, annexe A