

**Closing - Clôture**

April 27th, 2015

27 avril, 2015

**Time - Heure**

2:00 pm / 14:00

**REQUEST FOR PROPOSAL  
DEMANDE DE PROPOSITION**

**PART I: GENERAL INFORMATION/CONDITIONS  
PARTIE I : RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX/CONDITIONS**

---

**Title of project - Titre du projet**

Factors Influencing International Business Investment Decisions

Facteurs influant sur les décisions relatives à l'investissement commercial international

---

**Contracting Authority's address - Adresse de l'agent responsable du contrat**

Contracts and Materiel Management/Contrats et gestion du matériel

Corporate Comptroller's Branch/Direction générale du contrôleur général

Comptrollership & Administration Sector/Secteur de la fonction de contrôleur et de l'administration

Industry Canada/Industrie Canada

235 Queen Street/ 235, rue Queen

Bid Receiving Area / Aire de réception des soumissions

Mail Scanning/Inspection du Courrier

Room/Pièce S-143

Level /Niveau S-1

Ottawa, Ontario

K1A 0H5

---

**Contracting Authority - Agent  
responsable du contrat**

Jennifer Ethier

Backup/Remplaçant :

**Telephone. No.  
No. de  
téléphone**

343-291-2964

**Facsimile No.- No. de facsimilé**

613-941-0319

**E-Mail/courriel:**

jennifer.ethier@ic.gc.ca

---

**Signature**

**Date**

---

---

## Table of content

### **Part I - GENERAL INFORMATION/CONDITIONS**

- 1.0 Instructions for Preparation & Submission of a Proposal
- 2.0 Terms & Conditions of Request for Proposal and Resulting Contract
- 3.0 Notice to Bidders
- 4.0 Enquiries - Solicitation Stage
- 5.0 Inspection
- 6.0 Rights of Canada
- 7.0 Sole Proposal - Price Support
- 8.0 Certification Requirements
- 9.0 T4A Supplementary Slip Requirement
- 10.0 Former Public Servants (FPS) in Receipt of a Pension
- 11.0 Payment
- 12.0 Basis of Selection
- 13.0 International Sanctions
- 14.0 Federal Contractors Programs for Employment Equity
- 15.0 Applicable Law

### **Part II - TERMS OF REFERENCE**

- 1.0 Purpose
- 2.0 Title of Project
- 3.0 Background
- 4.0 Project Requirements/Objectives
- 5.0 Scope of Work
- 6.0 Project Details
- 7.0 Management of the Project
- 8.0 Security
- 9.0 Evaluation Procedures
- 10.0 Mandatory Requirements
- 11.0 Point Rated Requirements
- 12.0 Financial Proposal
- 13.0 Contractor Selection Method
- 14.0 Financial Capability
- 15.0 Awarding of Contract
- 16.0 Basis for Ownership of Intellectual Property

### **Part III - CERTIFICATION REQUIREMENTS OF THIS RFP**

- 1.1 Acceptance of Conditions
- 1.2 Verification of Personnel
- 1.3 Former Public Servants (FPS)
- 1.4 Federal Contractors Program for Employment Equity

## Table des matières

### **Partie I - RENSEIGNEMENTS GÉNÉRAUX / CONDITIONS**

- 1.0 Directives pour la préparation et la présentation d'une proposition
- 2.0 Termes et conditions d'une demande de proposition et de tout marché subséquent
- 3.0 Avis aux soumissionnaires
- 4.0 Communications en période d'invitation
- 5.0 Inspection
- 6.0 Droits du Canada
- 7.0 Seule proposition reçue - support des prix
- 8.0 Exigences en matière de certificats
- 9.0 Exigence relative aux feuillets T4A supplémentaires
- 10.0 Anciens fonctionnaires qui touchent une pension
- 11.0 Paiement
- 12.0 Méthode de sélection
- 13.0 Sanctions internationales
- 14.0 Programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi
- 15.0 Lois applicables

### **Partie II - TERMES DE REFERENCE**

- 1.0 Objet
- 2.0 Titre du projet
- 3.0 Contexte
- 4.0 Exigences/objectifs du projet
- 5.0 Portée des travaux
- 6.0 Détails du projet
- 7.0 Gestion du projet
- 8.0 Sécurité
- 9.0 Procédures d'évaluation
- 10.0 Exigences obligatoires
- 11.0 Exigences cotées
- 12.0 Proposition financière
- 13.0 Méthode de sélection de l'entrepreneur
- 14.0 Capacité financière
- 15.0 Adjudication du contrat
- 16.0 Titre de propriété intellectuelle

### **PARTIE III - CERTIFICATS REQUIS DANS LE CADRE DE LA DEMANDE DE PROPOSITION**

- 1.1 Acceptation des conditions
- 1.2 Vérification du personnel
- 1.3 Anciens fonctionnaires
- 1.4 Programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi

You are invited to submit a proposal for the project named above.

## **1.0 INSTRUCTIONS FOR PREPARATION & SUBMISSION OF A PROPOSAL**

1.1 Bidders must prepare their proposal in three (3) separately bound sections as follows:

### **SECTION I - TECHNICAL PROPOSAL**

(with no reference to price)  
(1 original and 3 copies)

### **SECTION II - FINANCIAL PROPOSAL**

(1 original and 1 copy)

### **SECTION III - CERTIFICATIONS**

(1 original and 1 copy)

**Note:** Prices shall not appear in any other area of the proposal except in the Financial Proposal.

1.2 The proposal must be organized in an identical fashion to, and reference the same section, subsection, paragraph numbers and items, as the Request for Proposal (RFP) document of Part I, General Information/Conditions, Part II, Terms of Reference and Part III, Certifications, where applicable.

1.3 It is the responsibility of the Bidder to obtain clarification of the requirements contained herein, if necessary, prior to submitting a proposal.

1.4 It is essential that the elements contained in a proposal be stated in a clear and concise manner. Failure to provide complete information as requested will be to the Bidder's disadvantage.

1.5 The proposal must be properly completed and signed by the Bidder or by an authorized representative of the Bidder. In the event of a proposal submitted by a contractual joint venture, the proposal shall either be signed by all members of the joint venture or a statement shall be provided to the effect that the signatory represents all parties of the joint venture.

1.6 Where the supplier indicates "compliance" in the proposal, it should refer to the respective clauses of the RFP, of Part I, General Information/Conditions, Part II, Terms of Reference and Part III, Certifications.

Vous êtes invité à présenter une soumission pour le projet mentionné ci-haut.

## **1.0 DIRECTIVES POUR LA PRÉPARATION ET LA PRÉSENTATION D'UNE PROPOSITION**

1.1 Les soumissionnaires doivent préparer trois (3) sections distinctes:

### **SECTION I — PROPOSITION TECHNIQUE**

(sans référence au prix)  
(1 original et 3 copies)

### **SECTION II — PROPOSITION FINANCIÈRE**

(1 original et 1 copie)

### **SECTION III — CERTIFICATS**

(1 original et 1 copie)

**Remarque :** Les prix ne doivent être indiqués que dans la proposition financière.

1.2 La proposition doit être organisée de façon identique à la demande de proposition et se référer aux mêmes section, sous-section, paragraphes et items de la Partie I, Renseignements généraux/conditions, de la Partie II, Termes de référence et de la Partie III, Certificats de la demande de la proposition où il se doit.

1.3 Avant de présenter une proposition, le soumissionnaire doit obtenir des précisions quant aux exigences énoncées dans le présent document, au besoin.

1.4 Il est essentiel que les éléments contenus dans une proposition soient énoncés d'une façon claire et concise. S'il ne fournit pas des renseignements complets comme demandé, le soumissionnaire se mettra lui-même en position de désavantage.

1.5 La proposition doit être remplie et signée comme il se doit par le soumissionnaire ou par son représentant autorisé. S'il s'agit d'une proposition présentée par une coentreprise contractuelle, elle doit soit être signée par tous les membres de la coentreprise, ou l'on doit fournir une déclaration indiquant que le signataire représente toutes les parties de la coentreprise.

1.6 Lorsque le fournisseur indique dans sa proposition "qu'il se conforme", il doit également se référer aux clauses respectives de la Partie I, Renseignements généraux/conditions, de la Partie II, Termes de référence et de la Partie III, Certificats, de la demande de proposition.

1.7 Ensure that the label identified on the last page of Part I appears on all the envelopes containing your proposal. Failure to do so may render the tender liable to disqualification.

1.8 Proposals submitted in response to this RFP will not be returned. There will be no payment by Canada for any costs incurred in the preparation and submission of proposals and Canada reserves the right to negotiate changes in the proposals or to cancel the requirement at any time.

## **2.0 TERMS AND CONDITIONS OF REQUEST FOR PROPOSAL AND RESULTING CONTRACT**

2.1 Proposals received after the closing time and date shown will not be considered and will be returned unopened to the sender.

2.2 Payment will be made in Canadian funds unless otherwise specified

2.3 It is understood that your proposal will remain open for acceptance for a period of not less than ninety (90) days from the closing date of the RFP, unless otherwise indicated herein.

2.4 The price quoted is exclusive of GST/HST. GST/HST, to the extent applicable, will be incorporated into all invoices and progress claims for goods supplied or work performed and will be paid by Canada. The Bidder agrees to remit any GST/HST paid or due to Canada Customs & Revenue Agency. The Bidder is to provide the GST/HST Registration Number.

2.5 The general conditions as set out in Industry Canada's General Conditions of a Service Contract will form part of and shall be incorporated into any and all work authorizations and the resulting contract(s). This document is available at the following website:  
[http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/h\\_06661.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/eng/h_06661.html)

2.6 The Bidder's signature indicates acceptance of the terms and conditions governing the resulting contract and the Minister reserves the right to reject any proposal including any condition proposed by the Bidder that would not be, in the opinion of the Contracting Authority, in Canada's interest.

1.7 Veuillez vous assurer que l'étiquette qui se trouve à la dernière page de la Partie I apparaît sur toutes les enveloppes contenant votre proposition. Si ces modalités ne sont pas respectées, la soumission pourra être rejetée.

1.8 Les propositions présentées en réaction à la présente demande de proposition ne seront pas retournées. Le gouvernement du Canada ne remboursera aucuns des frais engagés pour la préparation et la présentation des propositions, et il se réserve le droit de négocier toute modification des propositions ou d'annuler une exigence en tout temps.

## **2.0 TERMES ET CONDITIONS D'UNE DEMANDE DE PROPOSITION ET DE TOUT MARCHÉ SUBSÉQUENT**

2.1 Les soumissions reçues après la date et l'heure de clôture ne seront pas examinées et seront retournées au soumissionnaire sans avoir été ouvertes.

2.2 Le paiement sera effectué en monnaie canadienne sauf indication contraire.

2.3 Il est entendu que votre soumission demeurera valide pendant au moins quatre-vingt-dix (90) jours à partir de la date de fermeture de la Demande de proposition, sauf indication contraire.

2.4 Le prix proposé ne comprend pas la TPS/TVH. La TPS/TVH, dans la mesure où elle s'applique, sera incluse dans toutes les factures et demandes de paiement partiel présentées pour des produits fournis ou un travail accompli et sera payée par le Canada. Le soumissionnaire convient de verser à l'Agence des douanes et du revenu du Canada tout montant payé ou dû au titre de la TPS/TVH. Le soumissionnaire doit nous faire parvenir son numéro d'enregistrement de TPS/TVH.

2.5 Les conditions générales figurant dans le document Conditions générales d'un contrat de service d'Industrie Canada feront partie de toute autorisation de travail et du(des) contrat(s) subséquent(s). Ce document est disponible sur le site suivant:  
[http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/fra/h\\_06661.html](http://www.ic.gc.ca/eic/site/icgc.nsf/fra/h_06661.html)

2.6 Par sa signature, le soumissionnaire indique qu'il accepte les conditions qui régissent le contrat résultant. Le ministre se réserve le droit de rejeter toute proposition, y compris tout condition proposée par le soumissionnaire qui, selon l'agent responsable du contrat, n'est pas dans l'intérêt du Canada.

2.7 Whenever the words “shall”, “must”, “will” and “mandatory” appear in this document or any related document forming a part hereof, the item being described is a mandatory requirement.

The word “should” means an action that is preferred but not mandatory.

### **3.0 NOTICE TO BIDDERS**

The following terms and conditions may apply to this solicitation:

3.1 Bidders may be required to provide, prior to contract award, specific information with respect to their legal and financial status, and their technical capability to satisfy the requirement as stipulated in this solicitation.

3.2 a) For Canadian-based bidders, prices must be firm (in Canadian funds) with Canadian customs duties and excise taxes as applicable INCLUDED, and Goods and Services Tax (GST) or Harmonized Sales Tax (HST) as applicable, EXCLUDED.

b) For foreign-based bidders, prices must be firm (in Canadian funds) and EXCLUDE Canadian customs duties, excise taxes and GST or HST as applicable. CANADIAN CUSTOMS DUTIES AND EXCISE TAXES PAYABLE BY THE CONSIGNEE WILL BE ADDED, FOR EVALUATION PURPOSES ONLY, TO THE PRICES SUBMITTED BY FOREIGN-BASED BIDDERS.

3.3 Proposals will be assessed on an FOB destination basis.

3.4 Proposal documents and supporting information may be submitted in either English or French.

3.5 The contract term "Employment Equity" and any clause relating to international sanctions, if and when included in this document, apply to Canadian-based bidders only.

### **4.0 ENQUIRIES - SOLICITATION STAGE**

2.7 Lorsque les mots « doit », « doivent », « devra » ou « devront » apparaissent dans le document ou tout autre document faisant partie de ce document, les points décrits sont des exigences obligatoires.

Le mot « devrait » indique une action qui est un atout, mais qui n'est pas obligatoire

### **3.0 AVIS AUX SOUMISSIONNAIRES**

Les conditions suivantes peuvent s'appliquer à la présente invitation :

3.1 Avant l'adjudication du contrat, les soumissionnaires peuvent être tenus de fournir de l'information précise quant à leurs statuts juridique et financier et à leur capacité technique de satisfaire aux exigences énoncées dans la présente invitation.

3.2 a) Les prix indiqués par les soumissionnaires canadiens doivent être fermes (en dollars canadiens) et INCLURE les droits de douane et d'accise canadiens applicables, et EXCLURE la taxe sur les produits et services (TPS) ou la taxe de vente harmonisée (TVH), selon le cas.

b) Les prix indiqués par les soumissionnaires étrangers doivent être fermes (en dollars canadiens) et EXCLURE les droits de douane et d'accise et la TPS ou la TVH du Canada, selon le cas. LES DROITS DE DOUANE ET D'ACCISE DU CANADA PAYABLES PAR LE CONSIGNATAIRE SERONT AJOUTÉS, UNIQUEMENT AUX FINS D'ÉVALUATION, AUX PRIX INDIQUÉS PAR LES SOUMISSIONNAIRES ÉTRANGERS.

3.3 Les propositions seront évaluées selon une formule franco destination.

3.4 Les documents de la proposition et les renseignements à l'appui peuvent être soumis en anglais ou en français.

3.5 Le terme contractuel « équité en matière d'emploi » et toute clause relative à des sanctions internationales inclus dans le présent document s'appliquent uniquement aux soumissionnaires canadiens.

### **4.0 COMMUNICATIONS EN PÉRIODE D'INVITATION**

4.1 To ensure the integrity of the competitive bid process, enquiries and other communications regarding the RFP, from the issue date of the solicitation up to the closing date, are to be directed ONLY to the contracting authority named on page one (1) of the RFP. Enquiries and other communications are NOT to be directed to any other government official(s). Failure to comply with this paragraph 6.1 may (for that reason alone) result in the disqualification of the proposal.

4.2 Enquiries must be IN WRITING.

4.3 Enquiries must be received no less than five (5) *working days* prior to the RFP closing date to allow sufficient time to provide a response. Enquiries received after that time might not be answered prior to the RFP closing date.

4.4 To ensure consistency and quality of information provided to bidders with respect to significant enquiries received, and the replies to such enquiries, any information will be provided simultaneously to bidders to which this RFP has been sent, without revealing the sources of the enquiries.

4.5 Meetings will not be held with individual bidders prior to the closing date/time of this RFP.

## 5.0 INSPECTION

The services provided are subject to inspection and acceptance by the responsible Project Authority.

## 6.0 RIGHTS OF CANADA

Canada reserves the right to:

- a) reject any or all proposals received in response to this RFP;
- b) enter into negotiations with bidders on any or all aspects of their proposal;
- c) accept any proposal in whole or in part without prior negotiation;
- d) cancel and/or reissue this RFP at any time;
- e) award one or more contracts;
- f) retain all proposals submitted in response to this RFP.

4.1 Afin d'assurer l'intégrité du processus d'appel à la concurrence, toutes les demandes de renseignements et autres communications relativement à cette invitation à soumissionner, de la date d'émission à la date de clôture, doivent être adressées UNIQUEMENT à l'agent responsable du contrat dont le nom figure à la page un (1) de l'invitation à soumissionner. Elles NE DOIVENT être adressées à aucun autre représentant du gouvernement. Le défaut de se conformer à la présente (pour cette raison uniquement) pourrait entraîner le rejet de la soumission.

4.2 Les demandes de renseignements doivent être présentées PAR ÉCRIT.

4.3 Les demandes de renseignements doivent être reçues au moins cinq (5) jours ouvrables avant la date de clôture de la DP afin qu'il soit possible d'y répondre en temps opportun. Pour ce qui est des demandes de renseignements reçues après ce délai, il est possible qu'on ne puisse pas y répondre avant la date de clôture de la DP.

4.4 Afin que tous les soumissionnaires reçoivent la même information et que celle-ci soit de qualité égale, les demandes de renseignements importantes reçues, ainsi que les réponses à ces demandes, seront fournies simultanément à toutes les entreprises qui auront reçu la DP, sans toutefois que le nom de l'auteur soit mentionné.

4.5 Il n'y aura pas de rencontres avec aucun des soumissionnaires avant la date et l'heure fixées pour la clôture de cette DP.

## 5.0 INSPECTION

Les services fournis sont assujettis à l'inspection et à l'acceptation du chargé de projet responsable du présent document.

## 6.0 DROITS DU CANADA

Le Canada se réserve le droit :

- a) de rejeter l'une quelconque ou la totalité des propositions déposées pour donner suite à cette DDP;
- b) négocier, avec un ou plusieurs soumissionnaires, l'un quelconque ou la totalité des aspects de leur proposition;
- c) d'accepter toute proposition intégralement ou en partie sans négociation préalable;
- d) d'annuler ou de publier à nouveau la présente demande à n'importe quel moment;
- e) d'adjuger un ou plusieurs contrats;
- f) de conserver toutes les propositions déposées pour donner suite à cette DDP.

## **7.0 SOLE PROPOSAL - PRICE SUPPORT**

In the event that the Bidder's proposal is the sole proposal received, Canada may request one or more of the following as acceptable price support:

- a) a current published price list indicating the percentage discount available to the Government of Canada; and/or
- b) copy of paid invoices for like services performed for other customers; and/or
- c) a price certification statement; and/or
- d) any other supporting documentation as requested.

## **8.0 CERTIFICATION REQUIREMENTS**

8.1 In order to be awarded a contract, the certifications attached in Part III are required. Canada shall declare a proposal non-responsive if the certifications are not submitted or completed as required.

8.2 Compliance with the certifications the Bidder provides to Canada is subject to verification by Canada during the proposal evaluation period (prior to contract award) and after contract award.

8.3 In the event that the Contractor does not comply with any certification or that it is determined that any certification made by the Contractor in its proposal is untrue, whether made knowingly or unknowingly, the Minister shall have the right, pursuant to the default provisions of the Contract, to terminate the Contract for default.

## **9.0 T4A SUPPLEMENTARY SLIP REQUIREMENT**

Pursuant to paragraph 221(1d) of the Income Tax Act, payments made by departments and agencies under applicable services contracts (including contracts involving a mix of goods and services) must be reported on a T4A Supplementary Slip. To enable client departments and agencies to comply with the requirement, contractors are required to provide information as to their legal name and status, business number, and/or Social Insurance Number or other identifying supplier information as applicable along with a certification as to the completeness and accuracy of the information.

## **10.0 FORMER PUBLIC SERVANTS (FPS) IN RECEIPT OF A PENSION**

## **7.0 SEULE PROPOSITION REÇUE - SUPPORT DES PRIX**

Si la proposition du soumissionnaire est la seule reçue, le Canada peut exiger que le soumissionnaire présente un document de soutien des prix contenant les renseignements suivants :

- a) la liste de prix publiée la plus récente, indiquant l'escompte, en pourcentage, offert au gouvernement du Canada;
- b) une copie des factures payées pour des services semblables rendus à d'autres clients; et (ou)
- c) une attestation des prix, et (ou)
- d) toutes autres pièces justificatives telles que demandées.

## **8.0 EXIGENCES EN MATIÈRE DE CERTIFICATS**

8.1 Pour obtenir un contrat, le soumissionnaire doit joindre à la Partie III les certificats requis. Le Canada déclarera une proposition irrecevable si les certificats ne sont pas soumis ou remplis comme on l'exige.

8.2 Au cours de la période d'évaluation des propositions (avant l'adjudication du contrat) et après l'adjudication du contrat, le Canada peut vérifier si le soumissionnaire s'est conformé aux certificats.

8.3 Si l'entrepreneur n'est pas conforme à un certificat ou que l'on détermine que l'entrepreneur a fourni dans sa proposition un faux certificat, que ce soit sciemment ou involontairement, le ministre peut, conformément aux clauses d'inexécution du contrat, résilier le contrat pour cause d'inexécution.

## **9.0 EXIGENCE RELATIVE AUX FEUILLETS T4A SUPPLÉMENTAIRES**

Conformément à l'alinéa 221 (1) d) de la *Loi de l'impôt sur le revenu*, les ministères et organismes sont tenus de déclarer, à l'aide du feuillet T4-A supplémentaire, les paiements contractuels versés aux entrepreneurs en vertu de marchés de services pertinents (y compris les marchés composés de biens et de services). Afin de permettre aux ministères-clients et organismes de se conformer à cette exigence, les entrepreneurs sont tenus de fournir des renseignements quant à leur dénomination sociale et à leur statut juridique, numéro d'entreprise ou numéro d'assurance sociale ou autre identificateur unique au fournisseur, le cas échéant, ainsi qu'une attestation à l'effet qu'ils sont corrects et complets.

## **10.0 ANCIENS FONCTIONNAIRES QUI TOUCHENT UNE PENSION**



A FPS in receipt of a pension may not compete for a requirement that exceeds \$100,000 including expenses and GST/HST. Reference, Part III, Section 1.3, Former Public Servants.

## 11.0 PAYMENT

11.1 One of the following basis and method of payment will be selected for this RFP based on the work requirement. The chosen methods are identified in Part II, Terms of Reference, Section 12, Financial Proposal.

### 11.2 Basis of Payment - GST/HST Extra

- firm or fixed price
- fixed time rate
- cost reimbursable
  - per diem, or
  - ceiling price

### 11.3 Method of Payment - GST/HST Extra

- payment on delivery and acceptance, or
- progress payments

## Standard Acquisition Clauses and Conditions Manual

All instructions, general terms, conditions and clauses identified herein by title, number and date are set out in the Standard Acquisition Clauses and Conditions (SACC) Manual, issued by Public Works and Government Services Canada (PWGSC), available at the following PWGSC Web site:

<http://sacc.pwgsc.gc.ca/sacc/>

R2410T 2012-07-16  
GENERAL INSTRUCTIONS TO BIDDERS

2010C 2012-07-16  
GENERAL CONDITIONS - SERVICES (MEDIUM COMPLEXITY)

C3010T 2010-01-11  
EXCHANGE RATE FLUCTUATIONS

## 12.0 BASIS OF SELECTION

It is understood by the parties submitting proposals that, to be considered valid, a proposal must meet all mandatory requirements specified herein. The proposals not meeting all of the mandatory requirements will be given no further consideration.

Un ancien fonctionnaire qui touche une pension ne peut poser sa candidature à un marché qui dépasse 100 000 \$, y compris les dépenses et la TPS/TVH. Référence: Partie III, section 1.3, Anciens fonctionnaires.

## 11.0 PAIEMENT

11.1 On choisira l'une des bases et des modalités de paiement suivantes pour la présente demande de proposition en fonction du marché. Les méthodes choisies seront indiquées dans la Partie II, Termes de référence, section 12, Proposition financière.

### 11.2 Base de paiement — TPS/TVH en sus

- prix ferme ou fixes
- tarif horaire fixe
- coûts remboursables
  - tarif journalier, ou
  - prix plafond

### 11.3 Modalités de paiement — TPS/TVH en sus

- paiement sur livraison et acceptation, ou
- acomptes.

## Clauses et conditions uniformisées d'achat

Toutes les directives, expressions générales, conditions et causes indiquées dans les présentes par un titre, un numéro et une date sont établies dans les *Clauses et conditions uniformisées d'achat* (CCUA) publiées par Travaux publics et services gouvernementaux Canada (TPSGC), que l'on peut consulter dans le site Web de TPSGC suivant :

<http://sacc.pwgsc.gc.ca/sacc/>

R2410T 2012-07-16  
INSTRUCTIONS GÉNÉRALES AUX  
SOUSSIONNAIRES

2010C 2012-07-16  
CONDITIONS GÉNÉRALES - SERVICES (COMPLEXITÉ MOYENNE)

C3010T 2010-01-11  
FLUCTUATIONS DU TAUX DE CHANGE

## 12.0 MÉTHODE DE SÉLECTION

Les parties qui soumettent une proposition comprennent que, pour que leur soumission soit valide, elle doit satisfaire à toutes les exigences obligatoires précisées dans le présent document. Les propositions qui ne satisfont pas à toutes les exigences obligatoires ne seront pas retenues.

### **13.0 INTERNATIONAL SANCTIONS**

Persons in Canada, and Canadians outside of Canada, are bound by economic sanctions imposed by Canada. As a result, the Government of Canada cannot accept delivery of goods or services that originate, either directly or indirectly, from the countries or persons subject to economic sanctions.

Details on existing sanctions can be found at:

<http://www.international.gc.ca/trade/sanctions-e.asp>

It is a condition of the resulting contract that the Contractor not supply to the Government of Canada any goods or services which are subject to economic sanctions.

By law, the Contractor must comply with changes to the regulations imposed during the life of the Contract. During the performance of the Contract, should the imposition of sanctions against a country

or person or the addition of a good or service to the list of sanctioned goods or services cause an impossibility of performance for the Contractor, the situation will be treated by the Parties as a force majeure. The Contractor shall forthwith inform Canada of the situation; the procedures applicable to force majeure shall then apply.

### **14.0 FEDERAL CONTRACTORS PROGRAM FOR EMPLOYMENT EQUITY**

14.1 Non-federally regulated employers with a resident workforce in Canada of 100 or more employees bidding on a contract of \$200,000 or more must certify their commitment to implement employment equity according to the criteria of the Federal Contractors Program.

### **15.0 APPLICABLE LAW**

15.1 The Contract shall be interpreted and governed, and the relations between the Parties, determined by the laws in force in Ontario.

15.2 Bidders may, at their discretion, substitute the applicable laws of a Canadian province or territory of their choice without affecting the validity of their proposal, by deleting the Canadian province or territory specified and inserting the Canadian province or territory of their choice. If no change is made, it acknowledges the applicable law specified is acceptable to the Bidder.

### **13.0 SANCTIONS INTERNATIONALES**

Les personnes au Canada et les Canadiens à l'étranger sont liés par les sanctions économiques imposées par le Canada. En conséquence, le gouvernement du Canada ne peut accepter la livraison d'aucun bien ou service provenant, directement ou indirectement, d'un ou de plusieurs pays assujettis aux sanctions économiques.

Les détails relatifs aux sanctions actuellement en vigueur peuvent être vus à l'adresse suivante :

<http://www.international.gc.ca/trade/sanctions-fr.asp>

Une condition essentielle au marché subséquent est que l'entrepreneur ne fournisse pas au gouvernement canadien un bien ou un service assujetti aux sanctions économiques.

Conformément au règlement en vigueur, l'entrepreneur devra respecter tout changement apporté aux sanctions imposées durant la période du contrat. Lors de l'exécution du contrat, si l'imposition de sanctions contre un pays ou une personne ou l'ajout d'un bien ou service à la liste des biens et services devait empêcher l'entrepreneur de satisfaire à la totalité ou à une partie de ses obligations, l'entrepreneur pourra invoquer la force majeure. L'entrepreneur devra informer le Canada immédiatement de la situation; les procédures établies pour la force majeure s'appliqueront alors.

### **14.0 PROGRAMME DE CONTRATS FÉDÉRAUX POUR L'ÉQUITÉ EN MATIÈRE D'EMPLOI**

14.1 Les employeurs non assujettis à la législation fédérale dont l'effectif au Canada compte plus de 100 employés qui soumissionnent dans le cadre d'un marché de 200 000 \$ ou plus doivent certifier qu'ils s'engagent à respecter les principes de l'équité en matière d'emploi conformément aux critères du Programme de contrats fédéraux.

### **15.0 LOIS APPLICABLES**

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

15.2 Les soumissionnaires peuvent, à leur discrétion, remplacer les lois applicables d'une province ou d'un territoire canadien de leur choix sans changer la validité de leur proposition, en remplaçant la province ou le territoire canadien précisé par la province ou le territoire canadien de leur choix. Si aucun changement n'est apporté, le soumissionnaire reconnaît qu'il accepte les lois applicables précisées.

**THIS SHEET MUST BE USED AS A LABEL ON ALL THE ENVELOPES CONTAINING YOUR PROPOSAL:**  
**CETTE PAGE DOIT SERVIR D'ÉTIQUETTE SUR CHACUNE DES ENVELOPPES CONTENANT VOTRE**  
**SOUSSION**

---

**INDUSTRY CANADA/INDUSTRIE CANADA  
CONTRACTS & MATERIEL MANAGEMENT/  
CONTRATS ET GESTION DU MATÉRIEL**

**JENNIFER ETHIER  
235 QUEEN STREET/235, RUE QUEEN  
BID RECEIVING AREA/AIRE DE RÉCEPTION DES SOUMISSIONS  
MAIL SCANNING/INSPECTION DU COURRIER, ROOM/PIÈCE S-143,  
LEVEL/NIVEAU S-1  
OTTAWA, ONTARIO  
K1A 0H5**

**RFP # IC401422  
CLOSING DATE/DATE DE CLÔTURE  
April 27<sup>th</sup>, 2015 / le 27 avril, 2015  
2:00 pm Eastern Time/14 h, heure de l'Est**

**FROM/DE: COMPANY NAME/NOM DE L'ENTREPRISE**

## **Part II: Terms of Reference**

### **1.0 PURPOSE**

The department of Industry Canada requires services to conduct an analysis and evaluate how business decisions to locate manufacturing and research mandates in particular areas are made. The services will be required for a period commencing from contract award to August 7, 2015.

### **2.0 TITLE OF PROJECT**

Factors Influencing International Business Investment Decisions

### **3.0 BACKGROUND**

Manufacturing is one of Canada's most important economic sectors, evidenced by its contribution to GDP, imports, exports, research and development, and employment. It plays a critical role in the economic success of the entire country as well as each province. Global interest in manufacturing and its economic importance has increased since the end of the recent global financial crisis. Canada's competitor countries are increasingly marketing and emphasizing the importance of their manufacturing sectors. Manufacturing investments, particularly those which originate from outside Canada can create jobs, transfer technology, spark innovation and provide small and medium enterprises (SME) suppliers with links to global manufacturing value chains.

Manufacturing in mature economies like Canada is undergoing a period of evolution, the nature of jobs in the sector have changed: there is an increased use of automation, robotics and information and communications technologies. Design, research, innovation and servitization are now key "value-added" activities undertaken by manufacturing firms of all sizes and a source of competitive strength and revenues.

When considering where to make investments, firms are taking into account a multitude of new factors and considerations; they are building comparative business cases across jurisdictions which are only increasing the already intense competition for securing global investment and resources. While Canada is generally thought of favourably in terms of attracting foreign investment, other jurisdictions are increasing their efforts to attract investment. Sometimes this can involve the use of financial or other incentives. The intensifying competition among countries to attract investment is due largely to the implicit benefits they could receive such as technology transfers, knowledge spillovers, education and training and overall economic growth.

Industry Canada is the center of expertise on manufacturing within the federal government. The Department examines challenges facing firms and industries, and promotes sound policy and programming in support of the sector to encourage greater innovation and enhanced competitiveness. Industry Canada also plays a key convenor role, to bring people, information and ideas to bear on the long-term challenges facing Canada's manufacturing sector and economy.

### **4.0 PROJECT REQUIREMENTS/OBJECTIVES**

The department of Industry Canada requires services to analyse and evaluate how business decisions to locate manufacturing and research mandates are made by firms. The services will be required for a period commencing from contract award to August 7, 2015.

## **5.0 SCOPE OF WORK**

The Contractor shall, between the contract start date and August 7, 2015, perform and complete with care, skill, diligence and efficiency the work that is described in this section entitled "Scope of Work."

The Contractor will develop a report that identifies and describes present and evolving trends in attracting international investment across different sectors. In particular, drawing from the experience of at least six (6) jurisdictions, the Contractor will identify and provide detailed analysis and a thorough examination of investment incentives being offered in these countries, investment-promoting market frameworks, the level of importance that "intangible factors" – climate, local conditions – have on business investment decisions, and how of these elements work together in practice to secure and attract investment from multinationals (MNE) in particular sectors. In addition, among other aspects, country analyses are expected to incorporate lessons learned from previous investments, such as major manufacturing or research and development (R&D) mandates, which will be drawn out and expanded upon as examples.

The Contractor will have experience in Canadian and global manufacturing industry analysis, have played an advisory or consultative role in site selection for investment decision making and international benchmarking, to ensure that they are able to provide an in-depth exploration of the key elements noted in the Scope of Work.

In addition, the contractor is expected to have access to an extensive network of contacts in the Canadian and global manufacturing sectors, through past projects and work to draw upon for the study.

The final report will be organized into five parts:

1. Overview of investment attraction trends
2. Canadian analysis and context
3. Jurisdiction comparative analyses
4. Analysis of specific investment deals
5. Policy considerations and Canadian opportunities going forward

### 1) Overview of Investment Attraction Trends

The first section of the report would examine the drivers of global investment decisions and the intensifying competition among jurisdictions to attract manufacturing and R&D mandates.

#### a) Benefits of Investment Attraction

The first part would provide an overview of the benefits of attracting investment, including but not limited to demonstrating real world evidence of the spillovers of manufacturing and R&D investments, in the area of technology, knowledge and know-how, spin-off companies, opportunities for suppliers, business relevance of education and training and overall economic and cluster development.

#### b) Non-Incentives Frameworks

The second part would provide an overview of the non-incentive frameworks which firms see as attractive in investment locations, such as taxes, regulatory measures, and the labour market. This section is expected to use examples of investments where the particular factor played a key and visible role in securing the investment. Factors should include but not be limited to:

- Supply chain and clustering possibilities, including but not limited to: presence of local suppliers and original equipment manufacturers (OEM)
- Infrastructure issues, including but not limited to: constraints and considerations related to the infrastructure used to move goods and inputs;

- Labour and skills, including but not limited to: availability of appropriately skilled labour, requirements for new training, up skilling;
- Market access and size, including but not limited to: domestic and international market potential and growth;
- Energy and access to resources, including but not limited to: proximity and availability of energy and resource inputs; and
- A global overview of non-incentive frameworks.

c) Intangible factors

The third part would include a discussion of the role “intangible” factors external to the deal (i.e. weather and other considerations with regard to living conditions, safety or employment attractiveness) have on the attractiveness of an investment location. These sometimes play a role in determining the location of an investment, occasionally despite otherwise favourable business cases and strong business environments. The section would be expected to include:

- A context setting piece that provides a summary of the most common intangible factors, and describes their past and present role in investment.
- Examples of international investment decisions, where intangibles played a key role in securing the investment. Where possible, investments will be chosen for which Canada was in the running for.

d) Investment Incentives

The fourth part would provide an overview of the global investment incentive environment, and would include:

- A context setting piece that describes the present and past role that incentives play in securing investment, emerging and historical trends, and sectors and countries where their use is most prominent.
- A data and metric-driven global overview of investment incentives, with a focus on manufacturing jurisdictions that have been active in this area. As part of this, present a generalized picture and taxonomy of measures taken by governments around the world to attract investment.
- A qualitative section on how companies view incentive programs and government financial aid, including identifying best practices that firms or site selectors have highlighted. In particular, this section would seek to test whether companies view incentives as essential components of investment attraction programs, or as deal sweeteners which leverage favour for one jurisdiction over another.

## 2) Canadian Context

This section would provide an overview of investment trends and measures in Canada and should include:

- A profile of Canada’s investment attractiveness, both positive and negative, in terms of business investment decisions. Sections would include:
  - Identification and analysis of sectors with a comparative Canadian advantage for attracting foreign direct investment.
  - Historical analysis and trends of investment deals in Canada, including sectoral and regional breakdowns.

- Including general trend analysis, where possible, on deals that Canada has lost, and the known or suspected reasons why.
- A visual representation of the findings, similar to a scorecard, which can be updated as needed.

### 3) Jurisdiction Comparative Analyses

The third section of the report would provide detailed and comprehensive comparative analyses of at least six jurisdictions: at least 6 jurisdictions within countries and regions such as the United States, Mexico, United Kingdom, Eastern Europe, and Brazil, and their respective investment attraction measures and strategies, in terms of business investment decisions. Profiles would include, but not be limited to, the following components:

- An overview of investment attractiveness measures and strategies and their evolution over time, within the context of the factors listed in section one.
- Identification and analysis of applicable investment attraction measures and frameworks for the country's priority sectors, including but not limited to the factors listed in section one.
  - Include a description of the manufacturing and processing sectors which identifies key players, both domestic and international, supply chain and existing capabilities (such as technology platforms or global products), overall competitiveness, past investments and future potential and growth.
- Historical analysis and trends of investment deals in the particular country, including sectoral and regional breakdowns.
  - Including general trend analysis, where possible, on deals that were lost, and the known or suspected reasons why.
  - Include, where possible, which jurisdiction won the investment, and which measures were offered.
- A visual representation of the findings, similar to a scorecard, which can be updated and applied to other countries as needed, facilitating a comparative approach.

### 4) Analysis of specific investment deals

The fourth section of the report will provide deeper analysis on the successes and failures of a minimum of eight (8) specific investment deals, taking particular note of the measures used to secure or not secure the deal, and outlining, where possible, the "deal sealer". Deal profiles would be expected to be split evenly between successful and unsuccessful investment deals, and with a minimum of three Canadian deals.

The Contractor will work with the Project Authority to identify and select appropriate examples of deals to develop profiles on. To complete this section, the Contractor should be able to draw upon significant experience working in an advisory capacity with firms and demonstrate deep knowledge of, and involvement in, the site selection process associated with these deals.

Deal profiles will include, but not be limited to:

- A context setting / narrative piece that describes the investment, coupled with information on the company such as: historical and financial trends, capabilities (such as technology platforms or global products) and overall competitiveness;
- Information on the originally proposed investment, with the focus being on presenting comparable information between investments and across sectors.
- Information and analysis on the policies, programs and suspected measures used by the receiving jurisdiction to secure the investment.

- Include, where possible, information on competing jurisdictions, and investment incentives that were offered.
- If the investment was unsuccessful, include information on why it was not
  - Include, where possible, which jurisdiction won the investment, and which measures were offered.
- Include, where possible, an update on the current state of the investment project.
- A summary of the deal, and lessons learned from its success or failure.

## 5) Summary

The fifth section of the report would provide a wrap-up of the key investment attraction lessons, related to business investment decisions, learned throughout the previous sections and provide analysis and policy considerations, drawing on the experience of the contractor.

## **6.0 PROJECT DETAILS**

### **6.1 Tasks, Activities, Milestones, Deliverables:**

#### 6.1.1 Tasks

The Contractor will develop: 1) an outline of the final report; 2) description of proposed country and investment deal profiles 3) a draft final report; 4) a final report for internal use; and 5) a presentation for Industry Canada

1. Outline of final report – Provide an initial outline of the final report which describes proposed content at a high-level.
2. Description of proposed country and investment deal profiles described in scope of work section - Based on the agreed upon outline, prepare a description of proposed country and individual investment profiles, including sectors, for the final report. Include descriptions of data sources, and methodologies.
3. Draft report – Provide an initial draft of the report, including an executive summary but with further revisions to content possible.
4. Final report – Based on comments and suggested revisions, the Contractor will produce a final report that will be shared internally, including an executive summary. The final report, and in particular the country profiles, will be formatted in such a way as to make them easily updatable and repeatable for internal IC staff at a later date.
5. Presentation of findings to senior officials in Ottawa – The Contractor will develop and provide a presentation to senior officials which present the findings from the overall project, with an emphasis on lessons learned for Canada.

#### 6.1.2 Activities:

1. Participate in an initial consultation with the Project Authority via telephone conference.
2. Review, discuss and seek approval with the Project Authority for a detailed plan that meets for the scope of work, with associated timelines and responsibilities for implementation.
3. Provide regular updates to the Project Authority on progress, issues and findings.
4. Prepare methodologies and approaches to be used for country and investment profiles.
5. Research and prepare draft and final reports, which meet the full scope of work.
6. Print and provide copies of the report to the Project Authority.
7. Transfer data and related materials to the Project Authority.
8. Deliver one presentation to senior government officials in Ottawa, Canada.



### 6.1.3 Deliverables:

1. Submit Task 6.1.1.1 in MS Word.
2. Submit the report for Task 6.1.1.2 in MS Word.
3. Submit the report for Task 6.1.1.3 in MS Word.
4. Submit the report for Task 6.1.1.4 MS Word.
5. Prepare and present the presentation in Ottawa for Task 6.1.1.5 in MS Powerpoint.
6. Transfer data and related materials to the Project Authority in MS Word which will allow the report to be updated in subsequent years.

The Contractor will provide the Project Authority with bi-weekly on the status of work via email and/or telephone.

### 6.2 Contractor's Obligations:

In addition to the requirements specified in the Scope of Work, the Contractor shall:

- Upon concern of completing a deliverable or over expenditure, immediately inform IC's Project Authority by telephone and suggest options to respond to Departmental concerns.
- Monitor the proposed personnel's performance to ensure that the work is completed on time, on budget and to the satisfaction of IC.

### 6.3 Industry Canada Obligations:

Industry Canada, through the Project Authority, shall provide:

- Access to a staff member who will be available to coordinate activities.
- Provide comments on drafts reports within five (5) working days.

## **7.0 MANAGEMENT OF THE PROJECT**

The Project Authority will:

1. Participate in an initial consultation with the Contractor via telephone conference.
2. Remain available to the Contractor for questions, concerns and updates.
3. Provide feedback within five (5) working days of submission of deliverables.

### **Change Management Procedures:**

Any change to the Scope of the work shall be agreed to in writing between the Contractor and the Departmental Representative and authorized with a formal contract amendment.

### **Official Languages**

The Department has an obligation to respect the spirit and the letter of the Official Languages Act. It is therefore, imperative that the bidder's team includes individuals fluent in both official languages in order to communicate verbally and in writing in the preferred official language of IC employees.

## **8.0 SECURITY**

N/A

## **9.0 EVALUATION PROCEDURES**

9.1 Proposals will be evaluated in three separate steps as follows:

a) evaluation of the technical and financial Mandatory Requirements as listed in Section 10.0 below. Only proposals meeting all of the Mandatory Requirements will advance to Step b);

b) evaluation of the technical rated requirements as listed in Section 11.0 below. Only proposals meeting all of the rated technical requirements will advance to Step c);

c) evaluation of the financial rated requirements as listed in Section 12.0 below.

**Note:** Industry Canada may choose to terminate the evaluation of any proposal upon the first findings of non-compliance with a mandatory requirement or upon the first finding where a proposal fails to meet a minimum score for a rated requirement.

9.2 An evaluation team composed of representatives of Industry Canada will evaluate the proposals.

The evaluation team reserves the right but is not obliged to perform any of the following:

a) seek clarification or verify any or all information provided by the Bidder with respect to this RFP;

b) contact any or all of the references supplied and to interview, at the sole costs of the Bidder, the Bidder and/or any or all of the resources proposed by the Bidder to fulfil the requirement, at Industry Canada in Ottawa, Ontario, on 48 hours notice, to verify and validate any information or data submitted by the Bidder.

## **10.0 MANDATORY REQUIREMENTS**

Mandatory requirements are evaluated on a simple pass / fail basis.

Mandatory requirements identify at the outset at the minimum requirements for bids to be considered

To be considered responsive, a proposal must meet all of the mandatory requirements of this solicitation. Proposals not meeting all of the mandatory requirements will be given no further consideration. Industry Canada may decide to terminate the evaluation upon the first non-compliance of a mandatory requirement.

<b>RFP Reference</b>	<b>Requirement(Bidder's proposal should repeat exactly as defined in the RFP)</b>	<b>Referenced Section/Page in Bidder's Proposal</b>
10.1	The Bidder must demonstrate that they have site selection advisory experience in the manufacturing sector in a minimum of four (4) projects over the last four (4) years. For each project, the Bidder must provide project title, when the project was undertaken, amount (in Canadian Dollars), and client.	
10.2	The Bidder must provide examples of three (3) relevant projects which demonstrate the Bidder's experience in comparative and cross-jurisdictional investment analysis, completed in the last four (4) years. For each project, the Bidder must provide project title, when the project was undertaken, amount (in Canadian Dollars), and client.	
10.3	The Bidder must submit at least three (3) projects completed in the last four (4) years, showing experience in analyzing and evaluating international investment data and trends. For each project, the Bidder must provide project title, when the project was undertaken, amount (in Canadian Dollars), and client.	
10.4	The Bidder must provide a detailed Project Plan for all tasks to be undertaken listed in the Scope of Work. The plan must identify all tasks, the relationship of the tasks and any interdependencies as well as the duration of tasks and resources. The plan must identify the roles and responsibilities of all members of its proposed project team for all activities.	
10.5	The Bidder must submit Curricula Vitae (CVs) for all proposed personnel. The CVs must include summaries demonstrating the skills and expertise requested in offering the services relating to the requirements of the RFP. The proposal must specify the expected role of each team member, and educational level.	

## **11.0 POINT RATED REQUIREMENTS**

In order to qualify for the rating process, proposals **MUST** respond to the following rated requirements **IN THE ORDER SHOWN** and **MUST** include the referenced Section/Page in the Bidder's proposal. Any proposal which fails to achieve the required minimum score for any rated item will be eliminated from further consideration. In addition, to be further evaluated, the bidder's proposal must achieve an overall minimum technical rating of 60%. Industry Canada may decide to terminate the evaluation upon the first non-compliance of a rated requirement.

RFP Reference	Requirement (bidder's proposal should repeat exactly as defined in RFP)	Points		Referenced Section/Page in Bidder's Proposal
		Max.	Min.	
	<b>Technical Rating</b>			
11.1	<p>The Bidder should demonstrate that it has site selection advisory experience in the manufacturing sector, as evidenced by four (4) site selection projects, completed in the last four (4) years. The projects should demonstrate the following:</p> <p>i) an understanding of the factors affecting site selection and firm decision making processes.</p> <p>Up to <b>10</b> points per project up to a maximum of <b>40</b> points.</p>	<b>40</b>	<b>24</b>	
11.2	<p>The Bidder should demonstrate that it has comparative investment environment or jurisdictional competitiveness analysis experience in the manufacturing sector as evidenced by three (3) projects, completed in the last four (4) years. The projects should demonstrate the following:</p> <p>i) an understanding of incentives (5 points)</p> <p>ii) differences in business environments(5 points)</p> <p>iii) intangible investment determinants.(5 points)</p> <p>Up to <b>15</b> points per project to a maximum of <b>45</b> points</p>	<b>45</b>	<b>27</b>	
11.3	<p>The Bidder should demonstrate that it has international investment data and trends analysis experience, as evidenced by three (3) projects, completed in the last four (4) years. The projects should include a detailed description of the analysis tools, research and data that were used, such as proprietary, licensed, or public domain and associated data sets or in-house research on investment trends and factors affecting investment.</p> <p>Up to <b>10</b> points per project to a maximum of <b>30</b> points</p>	<b>30</b>	<b>18</b>	

RFP	Requirement (bidder's proposal should repeat)	Points		Referenced
11.4	<p>In their proposal, the Bidder will demonstrate that they have adequate quality control and reporting systems, tools and processes in place to ensure successful delivery of the work by the required date. The Bidder should describe how it proposes to control the management of the project, and ensure that the work is of sufficient quality required by the nature and scope of the Statement of Work.</p> <p>Up to a maximum of <b>15</b> points.</p>	<b>15</b>	<b>9</b>	
11.5	<p>In their c.v.'s, the Bidder must demonstrate that all resources proposed, including any backup identified have performed a similar function to the one in which they are being proposed on a minimum of three (3) projects of a similar size and scope.</p> <p>Up to <b>5</b> points per project identified to a maximum of <b>15</b> points.</p>	<b>15</b>	<b>9</b>	
11.6	<p>The Bidder should demonstrate that it has a network of business contacts within the manufacturing sector, distributed internationally, that it is able to access for investment and site selection information. Contacts must demonstrate a value-add to the bidder's proposal.</p> <p><b>1</b> point per contact, up to a maximum of <b>10</b> points.</p>	<b>10</b>	<b>6</b>	
	Total maximum technical points	<b>155</b>	<b>93</b>	Overall minimum points required: <b>93</b>

## **12.0 FINANCIAL PROPOSAL**

The total cost of the project must not exceed \$150,000.00 (taxes excluded), including travel and other expenses. Proposals costing more will be rejected, and will not be evaluated.

The financial proposal is to be submitted as a separate package to the technical proposal, and will be assessed only if the bidder's proposal meets all the technical and financial mandatory requirements, meets the minimum score for each point rated requirement and receives a **MINIMUM OF 60 PERCENT** on the overall rated evaluation criteria.

### **12.1 Basis of Payment:**

The Bidder's financial proposal must include a ceiling price for this project, GST/HST extra. Costs in the proposal must be broken down as follows:

Personnel costs:

- Indicate number of work days for each team member
- Indicate the daily rates charged for each member
- All other expenses

### **12.3 Method of Payment - Resulting Contract**

#### Progress payments

Progress payment for services will be made, monthly in arrears, upon completion and acceptance of the deliverables outlined below to the approval of the Departmental Representative, following receipt of detailed invoice(s).

	<b><u>Payment (or Date)</u></b>	<b><u>Deliverables</u></b>	<b><u>Estimated Amount</u></b>
#1	8.3%	- Outline of Final Report (6.1.1.1)	\$ 12,500.00 (excl. taxes)
#2	8.3.5%	- Country and Deal profiles (6.1.1.2)	\$ 12,500.00 (excl. taxes)
#3	50%	- Draft Report (6.1.1.3)	\$ 75,000.00 (excl. taxes)
#4	23.4%	- Final Report (6.1.1.4)	\$ 35,000.00 (excl. taxes)
#5	10%	- Presentation (6.1.1.5)	\$ 15,000.00 (excl. taxes)

All payments will be contingent upon Industry Canada's satisfaction with the deliverables.

## **13.0 CONTRACTOR SELECTION METHOD:**

The contractor will be selected on the basis of the highest responsive combined rating of technical merit and price

It is understood by the parties submitting proposals that, to qualify, Bidders **must** meet all mandatory requirements as well as the minimum score identified for the point-rated criteria. The contract will be awarded based on a determination of best value taking into account both the technical merit of the proposals and the price evaluations. To arrive at an overall score achieved by a firm, a weighting has been established whereby technical merit will be valued at 80% of the bid and price at 20 %.

For the purpose of ranking all technically acceptable proposals, the following ratio will factor the technical and the price component to establish a total percentage score:

**Technical: 80%**

**Price: 20%**

$$\text{Technical Score} = \frac{\text{Bidder's Points}}{\text{Maximum Points}} \times 80\% \qquad \text{Cost Score} = \frac{\text{Lowest Bid}}{\text{Bidder's Cost}} \times 20\%$$

$$\text{Total Score} = \text{Technical Score} + \text{Cost Score}$$

The proposal will be awarded to **the highest total technical and price score**.

#### **14.0 AWARDING OF CONTRACT**

One contract only will be awarded and it will be offered to the bidder whose proposal is selected by Industry Canada's assessment team based on the Contractor's Selection Method at Section 13.0 above. Once a contract is awarded, a Notification of Successful Bidder will be posted on the Government Electronic Tendering System. Unsuccessful bidders will not be contacted directly.

#### **15.0 BASIS FOR OWNERSHIP OF INTELLECTUAL PROPERTY**

##### 15.1 When Crown owned

The Manufacturing and Life Sciences Branch has determined that any intellectual property (or where relevant, identify the specific components of the Foreground that Canada will own) arising from the performance of the Work under the Contract will vest in Canada, on the following grounds: (choose one of the following exceptions):

d) where the main purpose of the Crown Procurement Contract, or of the deliverables contracted for, is:

l) to generate knowledge and information for public dissemination;

## **Partie II : Termes de référence**

### **1.0 OBJET**

Le ministère de l'Industrie a besoin de services pour effectuer des analyses et évaluer comment les décisions d'affaires pour localiser des mandats en matière de fabrication et de recherche dans des domaines particuliers sont prises. Ces services seront nécessaires pour une période débutant à l'adjudication du contrat jusqu'au 7 août 2015.

### **2.0 TITRE DU PROJET**

Facteurs influant sur les décisions relatives à l'investissement commercial international

### **3.0 CONTEXTE**

La fabrication est l'un des secteurs économiques les plus importants du Canada, comme le démontre sa contribution au produit intérieur brut, aux importations, aux exportations, à la recherche et au développement, et à l'emploi. Le secteur joue un rôle de premier plan dans la réussite économique de chaque province et du pays dans son ensemble. L'intérêt mondial à l'égard de la fabrication et son importance économique ont augmenté depuis la fin de la récente crise financière mondiale. Les pays qui font concurrence au Canada font de plus en plus la promotion de leur secteur de la fabrication et mettent davantage l'accent sur l'importance de celui-ci. Les investissements dans la fabrication, plus particulièrement ceux qui proviennent de l'extérieur du Canada, favorisent la création d'emplois, le transfert de technologies et l'innovation, et permettent aux petites et moyennes entreprises d'accéder à des chaînes de valeur mondiales en matière de fabrication.

La fabrication traverse une période d'évolution dans les économies mûres, notamment au Canada, et la nature des emplois dans le secteur a changé : on a de plus en plus recours à l'automatisation, à la robotique et aux technologies de l'information et des communications. La conception, la recherche, l'innovation et la mise en valeur des services sont maintenant des activités à valeur ajoutée clés qui sont réalisées par des entreprises manufacturières de toute taille ainsi qu'une source de capacité concurrentielle et de recettes.

Lorsqu'elles examinent les secteurs dans lesquels elles doivent investir, les entreprises tiennent compte d'un grand nombre de nouveaux facteurs et de nouvelles considérations; elles établissent des analyses de rentabilisation comparatives entre les administrations, ce qui ne fait qu'accroître la concurrence déjà vive pour les ressources et investissements mondiaux. Bien que le Canada jouisse généralement d'une réputation favorable en ce qui concerne l'attraction d'investissements étrangers, d'autres administrations déploient des efforts supplémentaires pour attirer les investissements. Ces efforts comprennent parfois l'utilisation de mesures d'incitation financières ou autres. La concurrence accrue que se livrent les pays pour attirer des investissements est en grande partie attribuable aux avantages implicites qu'ils pourraient recevoir, comme le transfert de technologies et de connaissances, l'éducation et la formation, et la croissance économique dans son ensemble.

Industrie Canada est le centre d'expertise en matière de fabrication au sein du gouvernement fédéral. Il examine les défis auxquels les entreprises et les industries doivent faire face, et fait la promotion de politiques et de programmes solides à l'appui du secteur afin d'encourager l'innovation et d'accroître la compétitivité. Il joue aussi un rôle de responsable clé, lequel consiste à fournir des personnes, des renseignements et des idées en vue de relever les défis à long terme qui touchent le secteur de la fabrication et l'économie du Canada.

### **4.0 EXIGENCES/OBJECTIFS DU PROJET**

Le ministère de l'Industrie a besoin de services pour effectuer des analyses et évaluer comment les décisions commerciales pour trouver des mandats en matière de fabrication et de recherche sont prises par les entreprises. Ces services seront requis pendant une période commençant à l'adjudication du contrat jusqu'au 7 août 2015.

### **5.0 PORTÉE DES TRAVAUX**



Entre la date de début du contrat et le le 7 août 2015, l'entrepreneur doit exécuter et terminer avec soin, compétence, diligence et efficacité les travaux décrits à la section intitulée « Portée des travaux ».

L'entrepreneur préparera un rapport relevant et décrivant les tendances courantes et nouvelles quant à l'attraction de l'investissement international concernant différents secteurs. En particulier, en se basant sur l'expérience d'au moins six (6) administrations, l'entrepreneur répertoriera les mesures incitatives à l'investissement offertes dans ces pays, les cadres commerciaux favorisant l'investissement et il les analysera et examinera en détail; il examinera le degré d'importance que les « facteurs intangibles » (climat et conditions locales) ont sur les décisions relatives à l'investissement commercial, et comment les éléments susmentionnés se combinent dans la pratique pour attirer et obtenir l'investissement des entreprises multinationales (EMN) dans des secteurs déterminés. De plus, entre autres aspects, les analyses des pays devraient tenir compte des leçons tirées d'investissements antérieurs, comme des mandats de fabrication ou de recherche et de développement importants, lesquelles seront utilisées à titre d'exemples.

L'entrepreneur doit posséder une expérience considérable de l'analyse du secteur de la fabrication canadien et mondial et avoir joué un rôle consultatif dans le cadre de la sélection de sites pour la prise de décisions d'investissement et la réalisation d'analyses comparatives à l'échelle internationale afin que l'on soit certain qu'il sera en mesure d'effectuer un examen approfondi des principaux éléments compris dans la portée des travaux.

En outre, on s'attend à ce que l'entrepreneur ait accès à un vaste réseau de personnes-ressources du secteur de la fabrication canadien et mondial avec qui il a travaillé par le passé dans le cadre de projets.

Le rapport final comprendra cinq parties :

1. Aperçu des tendances relatives à l'attraction d'investissements
2. Analyse et contexte du Canada
3. Analyses comparatives des administrations
4. Analyse d'ententes d'investissement particulières
5. Considérations relatives aux politiques et possibilités futures pour le Canada

#### 1) Aperçu des tendances relatives à l'attraction d'investissements

La première partie du rapport visera à examiner les facteurs relatifs aux décisions mondiales en matière d'investissement et la concurrence croissante entre les administrations pour attirer les mandats de fabrication et de R-D.

##### a) Avantages de l'attraction d'investissements

La première partie donnera un aperçu des avantages de l'attraction d'investissements, notamment la présentation d'éléments de preuve concrets démontrant les retombées des investissements dans la fabrication et dans la recherche et développement, dans les domaines de la technologie, de la connaissance et du savoir-faire, concernant les entreprises dérivées, les possibilités pour les fournisseurs, la pertinence opérationnelle de l'éducation et de la formation, et le développement économique et de grappes dans son ensemble.

##### b) Cadres non liés aux incitatifs

La deuxième partie donnera un aperçu des cadres non liés aux incitatifs que les entreprises considèrent comme attirants dans les lieux d'investissement, comme les impôts, les mesures réglementaires et le marché du travail. Elle devrait comprendre des exemples d'investissements dans le cadre desquels le facteur particulier a joué un rôle clé et visible dans l'obtention de l'investissement. Ces facteurs devraient comprendre les suivants :

- les possibilités liées à la chaîne d'approvisionnement et au regroupement, notamment la présence de fournisseurs locaux et de fabricants d'équipement d'origine;
- les enjeux relatifs à l'infrastructure, notamment les contraintes et les considérations associées à l'infrastructure utilisée pour déplacer des biens et des intrants;
- la main-d'œuvre et les compétences, notamment la disponibilité de ressources qui possèdent les compétences appropriées, les besoins en matière de nouvelle formation et l'amélioration des compétences;
- l'accès au marché et la taille du marché, notamment le potentiel et la croissance du marché national et international;
- l'énergie et l'accès à des ressources, notamment la proximité et la disponibilité des intrants énergétiques et des ressources;
- un aperçu global des cadres non liés aux incitatifs.

#### c) Facteurs intangibles

La troisième partie comprendra une discussion sur l'incidence que les « facteurs intangibles » externes à l'entente (p. ex. conditions météorologiques et autres considérations relatives aux conditions de vie, à la sécurité ou à l'attrait d'un emploi) ont sur l'attrait d'un lieu d'investissement. Ces facteurs influent parfois sur la détermination du lieu où un investissement est effectué, et ce, malgré l'existence d'analyses de rentabilisation favorables et de contextes commerciaux solides. La partie devrait comprendre ce qui suit :

- une mise en contexte fournissant un résumé des facteurs intangibles les plus communs et décrivant leur rôle passé et actuel à l'égard de l'investissement;
- des exemples de décisions d'investissement à l'échelle internationale où les facteurs intangibles ont joué un rôle clé dans l'obtention d'investissements. Dans la mesure du possible, les investissements privilégiés seront ceux où le Canada était dans la course.

#### d) Mesures d'incitation à l'investissement

La quatrième partie présenterait un survol de l'environnement des mesures d'incitation à l'investissement à l'échelle mondiale, et comprendrait :

- une mise en contexte décrivant le rôle actuel et passé des mesures d'incitation dans l'obtention d'investissements, les tendances nouvelles et historiques, ainsi que les secteurs et les pays où leur utilisation est la plus importante;
- un aperçu, axé sur les données et les paramètres, des mesures d'incitation à l'investissement à l'échelle mondiale, mettant l'accent sur les administrations industrielles actives dans le domaine. Dans cette section, il faut aussi présenter un portrait général et la taxonomie des mesures prises par les gouvernements dans le monde pour attirer les investissements;
- une section qualitative sur la perception des entreprises à l'égard des programmes de mesures d'incitation et de l'aide financière gouvernementale, en indiquant les pratiques exemplaires que les firmes et les responsables du choix des emplacements ont soulignées. Plus particulièrement, cette section doit essayer de déterminer si les entreprises perçoivent les mesures d'incitation comme une composante essentielle des programmes visant à attirer les investissements, ou comme un atout qui fait pencher la balance en faveur d'une administration plutôt que d'une autre.

## 2) Contexte canadien

Cette section fournirait un aperçu des mesures et des tendances en investissement au Canada et devrait comprendre :

- Un profil quant à l'attraction de l'investissement par le Canada, aspects positifs et négatifs, relativement aux décisions en matière d'investissement commercial. Les parties seront les suivantes, notamment :
  - le recensement et l'analyse des secteurs ayant un avantage comparatif pour le Canada quant à l'attraction d'investissements étrangers directs;
  - une analyse historique et les tendances concernant les ententes d'investissement conclues au Canada, y compris une répartition par secteur et par région :
    - notamment une analyse des tendances générales, dans la mesure du possible, des ententes que le Canada a perdues ainsi que des raisons connues ou soupçonnées;
- une représentation visuelle des résultats, semblable à une fiche d'évaluation, qui peut être mise à jour au besoin.

## 3) Analyses comparatives des administrations

La troisième partie du rapport présentera des analyses comparatives détaillées exhaustives d'au moins six administrations : au moins six administrations dans des pays tels que les États-Unis, le Mexique, le Royaume-Uni, l'Europe de l'Est et le Brésil, et leurs mesures et stratégies respectives pour attirer l'investissement découlant des décisions liées à l'investissement commercial. Les profils comprendraient les composantes suivantes, sans toutefois s'y limiter :

- un aperçu des stratégies et des mesures d'attraction des investissements et de leur évolution au fil du temps, dans le contexte des facteurs énumérés à la première section;
- le recensement et l'analyse des mesures d'attraction des investissements applicables et des cadres régissant les secteurs prioritaires du pays, notamment en ce qui concerne les facteurs énumérés à la première section (sans toutefois s'y limiter) :
  - y compris une description des secteurs industriels et des secteurs de la transformation indiquant les intervenants clés, à l'échelle nationale et internationale, la chaîne d'approvisionnement et les capacités existantes (p. ex. plateformes technologiques ou produits mondiaux), la concurrence globale, les investissements antérieurs, les occasions à venir et la croissance éventuelle;
- une analyse historique et les tendances concernant les ententes d'investissement conclues dans le pays en particulier, y compris une répartition par secteur et par région :
  - notamment une analyse des tendances générales, dans la mesure du possible, des ententes perdues ainsi que des raisons connues ou soupçonnées,
  - notamment, dans la mesure du possible, l'administration ayant obtenu l'investissement et les mesures offertes;
- une représentation visuelle des résultats, semblable à une fiche d'évaluation, qui peut être mise à jour et appliquée à d'autres pays au besoin afin de faciliter la comparaison.

## 4) Analyse d'ententes d'investissement particulières

La quatrième section du rapport présentera une analyse plus approfondie des réussites et des échecs d'au moins huit (8) ententes d'investissement en particulier, en portant une attention particulière aux mesures utilisées ayant permis ou non de conclure l'entente et en précisant, dans la mesure du possible, le facteur décisif ayant permis de conclure l'entente. Les profils des ententes devraient être répartis de façon égale entre les ententes d'investissement réussies et non réussies, et comporter au moins trois ententes canadiennes.

L'entrepreneur travaillera avec le chargé de projet au recensement et à la sélection d'exemples appropriés d'ententes aux fins de l'élaboration de profils à partir de celles-ci. Pour remplir cette section, l'entrepreneur devrait être en mesure de tirer parti d'une expérience considérable de travail en consultation auprès d'entreprises et de faire preuve d'une connaissance approfondie et d'une participation au processus de sélection de l'emplacement associé à ces ententes.

Les profils des ententes doivent comprendre les composantes suivantes, sans toutefois s'y limiter :

- une mise en contexte ou une description de l'investissement, ainsi que des renseignements sur l'entreprise, notamment les tendances historiques et financières, les capacités (p. ex. plateformes technologiques ou produits mondiaux) et la concurrence globale;
- des renseignements sur l'investissement proposé à la base, en mettant l'accent sur les renseignements comparables d'un investissement à l'autre et d'un secteur à l'autre;
- des renseignements et des analyses sur les politiques, les programmes et les mesures que l'administration retenue a probablement utilisés pour obtenir l'investissement :
  - y compris, dans la mesure du possible, des renseignements sur les administrations en concurrence et sur les mesures d'incitation à l'investissement offertes;
- dans le cas d'un investissement non réussi, les raisons qui expliquent l'échec :
  - y compris, dans la mesure du possible, l'administration ayant obtenu l'investissement et les mesures offertes;
- dans la mesure du possible, une mise à jour sur l'état actuel du projet d'investissement;
- un résumé de l'entente et des leçons tirées de sa réussite ou de son échec.

## 5) Résumé

La cinquième partie du rapport présentera une synthèse des principales leçons tirées des parties précédentes en matière d'attraction de l'investissement, liées aux décisions ayant trait à l'investissement commercial, ainsi qu'une analyse et les considérations stratégiques, en faisant fond sur l'expérience de l'entrepreneur.

## **6.0 DÉTAILS DU PROJET**

### **6.1 Tâches, activités, jalons et produits livrables**

#### 6.1.1 Tâches

L'entrepreneur doit préparer : 1) un aperçu du rapport final, 2) une description des profils des pays et des profils d'ententes d'investissement proposés, 3) un rapport final provisoire, 4) un rapport final réservé à l'usage interne et 5) un dossier de présentation pour Industrie Canada.

1.                   Aperçu du rapport final – Fournir un aperçu initial du rapport final décrivant de façon générale le contenu proposé.

2. Description des profils de pays et des profils d'ententes d'investissement proposés établis dans la section de la portée des travaux – En fonction de l'aperçu convenu, préparer une description des profils de pays et des profils d'investissement individuels proposés, y compris les secteurs, pour le rapport final. Inclure des descriptions des sources de données et des méthodes utilisées.
3. Rapport provisoire – Fournir un rapport provisoire initial (dont un sommaire) auquel d'autres révisions du contenu pourront être apportées.
4. Rapport final – En fonction des commentaires et des révisions suggérées, produire un rapport final (incluant un sommaire) qui sera diffusé à l'interne. Le rapport final et, tout particulièrement, les profils de pays, seront présentés dans un format que le personnel interne d'Industrie Canada pourra facilement adapter et reproduire ultérieurement.
5. Présentation des résultats aux cadres supérieurs à Ottawa – Préparer et présenter un dossier de présentation destiné aux cadres supérieurs montrant les résultats du projet global, en mettant l'accent sur les leçons tirées pour le Canada.

### 6.1.2 Activités

1. Participer à une consultation initiale avec le chargé de projet par téléconférence.
2. Passer en revue un plan détaillé qui respecte la portée des travaux, ainsi que les échéanciers connexes et les responsabilités concernant la mise en œuvre, discuter du plan et demander au chargé de projet de l'approuver.
3. Informer régulièrement le chargé de projet de l'état d'avancement des travaux, des problèmes et des constatations.
4. Mettre au point des méthodes et des approches qui seront utilisées pour les profils de pays et les profils d'investissement.
5. Effectuer des recherches, puis rédiger un rapport préliminaire et des rapports finaux qui respectent la portée intégrale des travaux.
6. Imprimer le rapport et en fournir des copies au chargé de projet.
7. Transférer les données et les documents connexes au chargé de projet.
8. Présenter un dossier de présentation aux cadres supérieurs à Ottawa (Canada).

### 6.1.3 Produits livrables

1. Présenter la tâche 6.1.1.1 en format MS Word.
2. Présenter le rapport lié à la tâche 6.1.1.2 en format MS Word.
3. Présenter le rapport lié à la tâche 6.1.1.3 en format MS Word.
4. Présenter le rapport lié à la tâche 6.1.1.4 en format MS Word.
5. Préparer le dossier de présentation en ce qui concerne la tâche 6.1.1.5 et le présenter à Ottawa en format MS PowerPoint.
6. Transférer les données et les documents connexes au chargé de projet en format MS Word, ce qui permettra de mettre le rapport à jour au cours des années subséquentes.

L'entrepreneur informera le chargé de projet deux fois par mois de l'avancement des travaux par courriel ou téléphone.

## 6.2 Obligations de l'entrepreneur

Outre les obligations stipulées dans la portée des travaux, l'entrepreneur a les obligations suivantes :

- téléphoner immédiatement au responsable du projet à Industrie Canada s'il craint de ne pas pouvoir achever un des produits livrables ou s'il risque de dépasser le budget alloué, afin de proposer des solutions au Ministère;
- surveiller le rendement du personnel proposé pour s'assurer que le travail est prêt dans les délais prévus, respecte le budget et répond aux attentes d'Industrie Canada.

### **6.3 Obligations d'Industrie Canada**

Industrie Canada, par l'intermédiaire du chargé de projet, doit fournir :

- l'accès à un membre du personnel qui sera disponible pour coordonner les activités;
- des commentaires sur les rapports préliminaires dans un délai de cinq (5) jours ouvrables.

### **7.0 GESTION DU PROJET**

Le chargé de projet doit :

1. participer à une consultation initiale avec l'entrepreneur par téléconférence;
2. demeurer disponible pour répondre aux questions et aux préoccupations de l'entrepreneur et pour recevoir ses mises à jour;
3. fournir des commentaires dans un délai de cinq (5) jours ouvrables de la présentation des produits livrables.

#### **Procédures de gestion des changements**

Tout changement apporté à la portée des travaux doit être convenu, par écrit, par l'entrepreneur et le représentant du Ministère, et officialisé par une modification de contrat en bonne et due forme.

#### **Langues officielles**

Le Ministère est tenu de respecter l'esprit et la lettre de la *Loi sur les langues officielles*. Il est donc essentiel que l'équipe de l'entrepreneur comprenne des personnes qui maîtrisent bien les deux langues officielles, de sorte qu'il soit possible de communiquer verbalement et par écrit dans la langue officielle choisie par les participants à l'étude.

### **8.0 SÉCURITÉ**

S.O.

### **9.0 PROCÉDURES D'ÉVALUATION**

9.1 Les propositions seront évaluées en trois étapes, comme suit :

- a) évaluation des exigences obligatoires techniques et financières énumérées dans la section 10.0 ci-dessous. Seules les propositions répondant à toutes les exigences obligatoires passeront à l'étape b);
- b) évaluation des exigences techniques cotées énumérées dans la section 11.0 ci-dessous. Seules les propositions qui satisfont à toutes les exigences techniques cotées passeront à l'étape c);
- c) évaluation des exigences financières cotées énumérées dans la section 12.0 ci-dessous.

**Remarque :** Industrie Canada peut décider de mettre fin à l'évaluation de toute proposition dès le premier constat de non-respect d'une exigence obligatoire ou dès qu'une proposition n'obtient pas une note minimale à l'égard de la première exigence cotée.

9.2 Une équipe d'évaluation composée de représentants d'Industrie Canada évaluera les propositions.

L'équipe d'évaluation se réserve le droit d'effectuer les tâches suivantes, sans cependant y être obligée :

a) demander des précisions ou vérifier la totalité ou une partie de l'information fournie par le soumissionnaire à l'égard de la présente demande de propositions;

b) communiquer avec la totalité ou une partie des références fournies et interroger, aux frais du soumissionnaire, le soumissionnaire ou encore la totalité ou une partie des ressources qu'il a proposées pour l'exécution du marché, aux bureaux d'Industrie Canada, à Ottawa (Ontario), avec un préavis de 48 heures, afin de vérifier ou de valider toute information ou donnée soumise par le soumissionnaire.

## **10.0 EXIGENCES OBLIGATOIRES**

Les critères obligatoires sont évalués selon le principe réussite/échec.

Les exigences obligatoires permettent de connaître, dès le départ, les exigences minimales à respecter pour que les soumissions soient étudiées.

Pour être considérée comme recevable, une proposition doit satisfaire à toutes les exigences obligatoires mentionnées dans la présente demande de propositions. Les propositions qui ne satisfont pas à toutes les exigences obligatoires ne seront pas retenues. Industrie Canada peut décider de mettre fin à l'évaluation dès qu'il constate qu'une exigence obligatoire n'est pas remplie.

Référence dans la demande de propositions	Exigence (la proposition du soumissionnaire doit reproduire exactement ce qui est défini dans la demande de propositions)	Section/page correspondante dans la proposition du soumissionnaire
10.1	Le soumissionnaire doit démontrer qu'il possède de l'expérience en conseils sur la sélection de sites dans le secteur manufacturier, laquelle expérience doit avoir été acquise dans un minimum de quatre (4) projets au cours des quatre (4) dernières années. Pour chaque projet, le soumissionnaire doit en indiquer le titre, la date à laquelle il a été entrepris, sa valeur (en dollars canadiens) et l'identité du client.	
10.2	Le soumissionnaire doit fournir des exemples de trois (3) projets pertinents qui font état de son expérience en analyse comparative et en analyse pangouvernementale des investissements, lesquels projets doivent avoir été réalisés au cours des quatre (4) dernières années. Pour chaque projet, le soumissionnaire doit en indiquer le titre, la date à laquelle il a été entrepris, sa valeur (en dollars canadiens) et l'identité du client.	
10.3	Le soumissionnaire doit présenter au moins trois (3) projets réalisés au cours des quatre (4) dernières années, qui font état de son expérience en analyse et en évaluation des données et des tendances en matière d'investissement à l'échelle internationale. Pour chaque projet, le soumissionnaire doit en indiquer le titre, la date à laquelle il a été entrepris, sa valeur (en dollars canadiens) et l'identité du client.	
10.4	Le soumissionnaire doit fournir un plan de projet détaillé pour chacune des tâches à entreprendre énumérées dans la portée du projet. Le plan doit présenter toutes les tâches, les liens entre les tâches, les interdépendances, la durée des tâches et les ressources. Il doit aussi préciser les rôles et les responsabilités des membres de l'équipe de projet proposée concernant toutes les activités.	
10.5	Le soumissionnaire doit présenter les curriculum vitæ de tous les employés visés par la proposition. Chaque curriculum vitæ doit comporter un résumé des compétences et de l'expertise demandées dans la prestation des services pertinents quant aux exigences de la demande de propositions. La proposition doit préciser le rôle attendu de chaque membre de l'équipe, et son niveau de scolarité.	



## **11.0 EXIGENCES COTÉES**

Pour être admissibles au processus de cotation, les propositions **DOIVENT** satisfaire aux exigences cotées suivantes **DANS L'ORDRE CI-DESSOUS** et **DOIVENT** indiquer la section ou la page correspondante dans la proposition du soumissionnaire. Toute proposition qui n'obtient pas la note minimale requise à l'égard d'une exigence cotée sera rejetée. De plus, pour que leur proposition continue d'être évaluée, les soumissionnaires doivent obtenir une note technique minimale globale de 60 %. Industrie Canada peut décider de mettre fin à l'évaluation dès que la proposition ne satisfait pas à une exigence cotée.

Référence dans la demande de propositions	Exigence (la proposition du soumissionnaire doit reproduire exactement ce qui est énoncé dans la demande de propositions)	Points		Section/page de référence dans la proposition du soumissionnaire
		Maximum	Minimum	
<b>Cote technique</b>				
11.1	<p>Le soumissionnaire doit démontrer qu'il possède de l'expérience en conseils sur la sélection de sites dans le secteur manufacturier, laquelle expérience doit être prouvée par quatre (4) projets de sélection de sites réalisés au cours des quatre (4) dernières années. Les projets doivent mettre en évidence ce qui suit :</p> <p>i) une compréhension des facteurs influant sur les processus de sélection de sites et de prise de décisions fermes.</p> <p>Jusqu'à <b>10</b> points par projet, pour un maximum de <b>40</b> points.</p>	<b>40</b>	<b>24</b>	
11.2	<p>Le soumissionnaire doit démontrer qu'il possède de l'expérience en analyse comparative d'environnements propices à l'investissement ou de la compétitivité d'administrations dans le secteur manufacturier, laquelle expérience doit être prouvée par trois (3) projets réalisés au cours des quatre (4) dernières années. Les projets doivent mettre en évidence ce qui suit :</p> <p>iv) une compréhension des mesures d'incitation (5 points);</p> <p>v) les différences dans les environnements d'entreprise (5 points);</p> <p>vi) les facteurs déterminants intangibles des investissements (5 points).</p> <p>Jusqu'à <b>15</b> points par projet, pour un maximum de <b>45</b> points.</p>	<b>45</b>	<b>27</b>	

Référence	Exigence (la proposition du soumissionnaire doit)	Points		Section/page de
11.3	<p>Le soumissionnaire doit démontrer qu'il possède de l'expérience en analyse des tendances et des données en matière d'investissements à l'échelle internationale, laquelle expérience doit être prouvée par trois (3) projets réalisés au cours des quatre (4) dernières années. Les projets devraient inclure une description détaillée des outils d'analyse, des recherches et des données utilisés, tels que des études exclusives, sous licence ou du domaine public, ainsi que les ensembles de données associés ou recherches internes sur les tendances en matière d'investissements et les facteurs influant sur les investissements.</p> <p>Jusqu'à <b>10</b> points par projet, pour un maximum de <b>30</b> points.</p>	<b>30</b>	<b>18</b>	
11.4	<p>Dans sa proposition, le soumissionnaire doit démontrer qu'il a mis en place des systèmes, des outils et des processus pertinents de contrôle de la qualité et de production de rapports pour assurer la réalisation efficace des travaux à la date prévue. Le soumissionnaire devrait décrire comment il propose de contrôler la gestion du projet et voir à ce que les travaux soient de qualité suffisante, selon ce que la nature et la portée de l'énoncé des travaux exigent.</p> <p>Jusqu'à un maximum de <b>15</b> points.</p>	<b>15</b>	<b>9</b>	
11.5	<p>Dans les curriculum vitæ, le soumissionnaire doit prouver que les ressources proposées, y compris tout remplaçant désigné, ont assumé une fonction semblable à celle à laquelle elles sont affectées, dans au moins trois (3) projets de taille et de portée similaires.</p> <p>Jusqu'à <b>5</b> points par projet, jusqu'à concurrence de <b>15</b> points.</p>	<b>15</b>	<b>9</b>	
11.6	<p>Le soumissionnaire doit démontrer qu'il possède un réseau de contacts d'affaires au sein du secteur manufacturier, réparti à l'échelle internationale, auquel il pourra avoir accès afin d'obtenir de l'information pour des investissements et la sélection de sites. Les personnes-ressources doivent offrir une valeur ajoutée à la proposition du soumissionnaire.</p> <p>1 point pour chaque contact, jusqu'à concurrence de <b>10</b> points.</p>	<b>10</b>	<b>6</b>	
	Total maximal de points pour la partie technique	<b>155</b>	<b>93</b>	Minimum de points requis au total : 93

## **12.0 PROPOSITION FINANCIÈRE**

Le coût total du projet ne doit pas dépasser 150 000,00 \$ (plus les taxes), y compris les frais de déplacement et les autres dépenses. Les propositions dont les coûts sont plus élevés seront rejetées et ne seront pas évaluées.

La proposition financière doit être présentée séparément de la proposition technique et ne sera évaluée que si la proposition du soumissionnaire satisfait à toutes les exigences techniques et financières obligatoires, obtient la note minimale pour chaque exigence cotée et obtient **AU MINIMUM 60 %** à l'égard de l'ensemble des critères d'évaluation cotés.

### **12.1 Base de paiement**

La proposition financière du soumissionnaire doit inclure un prix ferme ou fixe pour le présent projet, TPS/TVH en sus. Les coûts présentés dans la proposition doivent être ventilés comme suit :

Coûts relatifs au personnel :

- indiquer le nombre de jours de travail de chaque membre de l'équipe;
- indiquer le tarif journalier demandé pour chaque membre;
- toutes les autres dépenses.

### **12.3 Modalités de paiement – contrat subséquent**

#### Paiements progressifs

Des paiements progressifs seront versés mensuellement en arriérés pour les services rendus, une fois les produits livrables énumérés ci-dessous acceptés et approuvés par le représentant du Ministère, à la réception d'une facture détaillée.

<u>Paiement (ou date)</u>	<u>Produits livrables</u>	<u>Montant estimé</u>
N° 1 8,3 %	- Aperçu du rapport final (6.1.1.1)	12 500,00 \$ (taxes en sus)
N° 2 8,3.5 %	- Profils de pays et d'ententes (6.1.1.2)	12 500,00 \$ (taxes en sus)
N° 3 50 %	- Rapport provisoire (6.1.1.3)	75 000,00 \$ (taxes en sus)
N° 4 23,4 %	- Rapport final (6.1.1.4)	35 000,00 \$ (taxes en sus)
N° 5 10 %	- Document de présentation (6.1.1.5)	15 000,00 \$ (taxes en sus)

Tous les paiements ne seront effectués que si Industrie Canada est satisfait des produits livrables.

## **13.0 MÉTHODE DE SÉLECTION DE L'ENTREPRENEUR**

L'entrepreneur sera sélectionné en fonction de la proposition recevable qui aura obtenue la meilleure cote combinée de mérite technique et de prix.

Il est entendu par les parties qui soumettent des propositions que, pour se qualifier, les soumissionnaires **doivent** répondre à toutes les exigences obligatoires et obtenir la cote minimale indiquée pour les critères cotés. Le contrat

sera attribué en fonction du meilleur rapport qualité-prix, en tenant compte du mérite technique des propositions et de l'évaluation des prix. Pour déterminer la cote globale obtenue par une entreprise, une pondération a été établie selon laquelle le mérite technique représentera 80 % de la soumission et le prix 20 %.

Pour classer toutes les propositions acceptables sur le plan technique, les cotes relatives au mérite technique et au prix seront calculées selon le ratio suivant afin d'établir la cote totale, en pourcentage :

**Mérite technique : 80 %**

**Prix : 20 %**

**Cote relative au mérite technique =**

$\frac{\text{points du soumissionnaire}}{\text{Maximum de points}} \times 80 \%$

**Cote relative au prix =**  $\frac{\text{soumission la moins disante}}{\text{Prix du soumissionnaire}} \times 20 \%$

**Cote totale =** cote relative au mérite technique + cote relative au prix

Le contrat sera attribué au soumissionnaire dont la proposition aura obtenu **la cote la plus élevée (mérite technique + cote relative au prix)**.

#### **14.0 ATTRIBUTION DU CONTRAT**

Un seul contrat sera attribué et offert au soumissionnaire dont la proposition est sélectionnée par l'équipe d'évaluation d'Industrie Canada, selon la méthode de sélection de l'entrepreneur énoncée à la section 13.0 ci-dessus. Une fois le contrat attribué, le nom du soumissionnaire retenu sera affiché dans le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement. On ne communiquera pas directement avec les soumissionnaires non retenus.

#### **15.0 TITRE DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE**

##### 15.1 Propriété de l'État

La Direction générale de la fabrication et des sciences de la vie a déterminé que toute propriété intellectuelle (ou, s'il y a lieu, nommer les composantes précises des éléments originaux que possédera le Canada) découlant de l'exécution des travaux visés par le marché appartiendra au Canada, pour les raisons suivantes : (choisir l'une des exceptions suivantes) :

d) lorsque le principal objectif du marché d'acquisition de l'État, ou des livrables, est :

l) d'obtenir des connaissances et renseignements qui seront diffusés au public;

## **PART III - CERTIFICATIONS**

### **1.0 Certification Requirements of this RFP:**

**Note:** Bidders must sign and return with their proposal the certifications for Sections 1.1, 1.2, 1.3 and 1.4 below.

### **Failure to do so will result in rejection of the proposal**

(Note: 1.4 is to be included only if requirement exceeds \$200,000)

### **1.1 ACCEPTANCE OF CONDITIONS.**

"We hereby offer to sell and/or supply to Canada, under the terms and conditions set out herein, the services listed herein."

---

**Signature**

### **1.2 VERIFICATION OF PERSONNEL**

"We hereby certify that all the information provided in all attached curricula vitae, back-up(s) included, has been verified by us to be true and accurate. Furthermore, we hereby certify that, should we be awarded a contract and unless the Industry Canada Contracting Authority is notified in writing to the contrary, and is in agreement, the personnel offered in our proposal shall be available to perform the tasks described herein, as and when required by the Project Authority."

---

**Signature**

### **1.3 FORMER PUBLIC SERVANTS (FPS):**

Bidders must provide information regarding their status as former public servants in receipt of either a lump sum payment or a pension, or both.

For the purposes of this solicitation, a former public servant is defined as:

- a) an individual
- b) an individual who has incorporated;
- c) a partnership made up of former public servants; or
- d) a sole proprietorship or entity where the affected individual has a major interest in the entity.

Please check in the appropriate box:

- Not a former public servant in receipt of either a lump sum payment or a pension, or both
- Former public servant in receipt of a lump sum payment (under the Work Force Reduction Programs  
Date of termination of employment as a Public Servant:
- Former public servant in receipt of a pension

---

**Signature**

#### 1.4 FEDERAL CONTRACTORS PROGRAM FOR EMPLOYMENT EQUITY

The Federal Contractors Program for Employment Equity ( FCP EE ) requires that Canadian organizations bidding for federal government contracts, \$200,000.00 and over, make a formal commitment to implement employment equity, as a pre-condition to the validation of their bids. Under no circumstance will a contract be awarded to an organization that does not comply with the requirements of the FCP EE, unless it is exempt from the Program.

**Notes:** Signature of Chief Executive Officer or equivalent required under a) or b) below.

**a)** The Program requirements do not apply to organizations which:

( ) Have fewer than 100 permanent part-time and/or full time employees across Canada **or**;

( ) Are a federally regulated employer

( ) Are not Canadian-based bidders

**( Please check the appropriate item above if applicable )**

---

**Signature of Executive Officer or Equivalent**

**b)** If the bidder's organization does not fall within the parameters of items above, the program requirements do apply and, as such the bidder is required to submit a duly signed Certificate of Commitment as referenced below, or its Certificate number ( **if one already exists** ) confirming its adherence to the program.

## **PARTIE III - CERTIFICATIONS**

### **1.0 Certificats requis dans le cadre de la demande de proposition**

**Remarque :** Les soumissionnaires doivent signer les attestations pour les sections 1.1, 1.2, 1.3 et 1.4 ci-dessous et les retourner avec leur proposition.

#### **S'ils omettent de le faire, leur proposition sera rejetée**

(Remarque : L'attestation mentionnée au point 1.4 ne doit être incluse que si le projet dépasse 200 000 \$)

### **1.1 ACCEPTATION DES CONDITIONS**

« Nous offrons par la présente de vendre et/ou de fournir au Canada, aux conditions énoncées dans la présente, les services qui y sont énumérés. »

---

**Signature**

### **1.2 VÉRIFICATION DU PERSONNEL**

« Nous attestons par la présente que nous avons vérifié la véracité et l'exactitude de tous les renseignements fournis dans les curriculum vitæ ci-joints, y compris de ceux des remplaçants. De plus, nous attestons que, si un contrat/marché nous est adjudgé et à moins que l'autorité contractante d'Industrie Canada ne soit avisée du contraire par écrit et ne soit d'accord avec cette déclaration, le personnel proposé dans notre proposition sera disponible pour accomplir les tâches décrites aux présentes, à la demande du chargé de projet. »

---

**Signature**

### **1.3 ANCIENS FONCTIONNAIRES**

Les soumissionnaires doivent fournir des renseignements concernant leur statut d'ancien fonctionnaire ayant reçu un paiement forfaitaire ou recevant une pension, ou les deux.

Aux fins de la présente demande de proposition, sont considérés comme anciens fonctionnaires :

- a) une personne;
- b) une personne morale;
- c) un partenariat constitué d'anciens fonctionnaires;
- d) une entreprise personnelle ou une entité dans laquelle la personne visée détient d'importants intérêts.

Veillez cocher la case appropriée :

( ) Pas un ancien fonctionnaire qui a reçu un paiement forfaitaire ou qui reçoit une pension, ou les deux.

( ) Ancien fonctionnaire qui a reçu un paiement forfaitaire (dans le cadre des Programmes de réduction des effectifs)  
Date de la fin de l'emploi à titre de fonctionnaire :

( ) Ancien fonctionnaire qui reçoit une pension.

---

**Signature**

#### **1.4 PROGRAMME DE CONTRATS FÉDÉRAUX POUR L'ÉQUITÉ EN MATIÈRE D'EMPLOI**

Le Programme de contrats fédéraux pour l'équité en matière d'emploi (PCFEE) exige que les organisations canadiennes qui soumissionnent à l'égard de contrats du gouvernement fédéral de 200 000 \$ ou plus s'engagent à respecter les principes de l'équité en matière d'emploi, ce qui constitue un condition à la validation de leur soumission. À moins qu'une organisation ne soit exemptée de l'obligation de respecter le Programme, aucun marché ne sera attribué à une organisation qui ne satisfait pas aux exigences du PCFEE.

**Remarques :** Signature du chef de la direction ou d'un agent équivalent requise en a) ou b) ci-dessous.

**a)** Les exigences du Programme ne s'appliquent pas aux organisations qui :

( ) n'ont pas un effectif canadien d'au moins 100 employés permanents à temps plein ou à temps partiel;

( ) sont assujetties à la législation fédérale;

( ) ne sont pas canadiennes.

**(Veuillez cocher l'élément approprié ci-dessus, s'il y a lieu.)**

---

**Signature du chef de la direction ou d'un agent équivalent**

**b)** Si l'organisation du soumissionnaire n'est pas visée par les paramètres ci-dessus, les exigences du Programme s'appliquent, et le soumissionnaire doit remettre une attestation d'engagement dûment signée (ci-dessous) ou son numéro de certificat (**s'il en a déjà un**) confirmant son adhésion au Programme.



## Certificate of Commitment to Implement Employment Equity

---

\_\_\_\_\_  
Legal name of organization

\_\_\_\_\_  
Certificate #

\_\_\_\_\_  
Operating Name (if different)

\_\_\_\_\_  
Parent company is located outside Canada  
Yes\_\_\_\_\_ No\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Type of Industry (sector, purpose, etc .)

\_\_\_\_\_  
Total no. employees in Canada  
(Full-Time/Part-Time)

\_\_\_\_\_  
Address (street, building, etc.)

\_\_\_\_\_  
City

\_\_\_\_\_  
Province

\_\_\_\_\_  
Postal Code

\_\_\_\_\_  
Telephone

\_\_\_\_\_  
Fax

\_\_\_\_\_  
Contact Name

\_\_\_\_\_  
Title

\_\_\_\_\_  
Telephone

\_\_\_\_\_  
E-mail

The above-named organization:

**\$** having a workforce of 100 or more permanent full-time and/or permanent part-time employees in Canada,

**AND**

**\$** intending to bid on, or being in receipt of, a Government of Canada goods or services contract valued at \$200,000.00 or more, hereby certifies its commitment to implement and /or renew its commitment to employment equity, if awarded the aforementioned contract, in keeping with the Criteria for Implementation under the Federal Contractors Program for Employment Equity.

---

**NOTE:** If the person who signs this certificate on behalf of the organization named above is NOT the Chief Executive Officer, it is understood that they hold a senior management position **with the authority to implement Employment Equity in the organization.**

\_\_\_\_\_  
Name (print)

\_\_\_\_\_  
Title

\_\_\_\_\_  
Signature

\_\_\_\_\_  
Date

---

### IMPORTANT

**!** You must include the signed original of this form with your bid.

**!** You must also fax a copy of the signed form to Labour Branch, at (819) 953-8768

---

## Attestation d'engagement pour la mise en œuvre de l'équité en matière d'emploi

---

\_\_\_\_\_  
Raison sociale de l'entreprise

\_\_\_\_\_  
No. d'attestation

\_\_\_\_\_  
Nom commercial de l'entreprise (si différent)

\_\_\_\_\_  
La société mère est située à l'extérieur

du Canada oui \_\_\_\_\_ non \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Genre d'industrie (secteur, but, etc.)

\_\_\_\_\_  
No. total d'employés au Canada  
(Plein temps/temps partiel)

\_\_\_\_\_  
Adresse (rue, immeuble, etc.)

\_\_\_\_\_  
Ville

\_\_\_\_\_  
Province

\_\_\_\_\_  
Code postal

\_\_\_\_\_  
Téléphone

\_\_\_\_\_  
Télécopieur

\_\_\_\_\_  
Nom de la personne responsable de l'EME

\_\_\_\_\_  
Titre

\_\_\_\_\_  
Téléphone

\_\_\_\_\_  
Courriel

L'entreprise susmentionnée:

\$ qui a un effectif canadien d'au moins 100 employés permanents à plein temps/temps partiel, **ET**  
\$ qui désire présenter une soumission pour obtenir un contrat ou qui détient déjà un contrat de biens ou de services avec le gouvernement du Canada d'une valeur de 200 000 \$ ou plus

Atteste par la présente qu'elle s'engage à mettre en œuvre ou à renouveler son programme d'équité en matière d'emploi si le contrat susmentionné lui est attribué, conformément aux critères de mise en œuvre de l'équité en matière d'emploi du Programme de contrats fédéraux.

**REMARQUE:** Il est entendu que si la personne qui signe cette attestation au nom de l'entreprise N'EST PAS le chef de la direction, elle doit détenir un poste de cadre supérieur **qui l'autorise à mettre en œuvre l'équité en matière d'emploi au sein de l'entreprise.**

\_\_\_\_\_  
Nom (En lettre moulées)

\_\_\_\_\_  
Titre

\_\_\_\_\_  
Signature

\_\_\_\_\_  
Date

**IMPORTANT**

! **Vous devez inclure le formulaire original dûment signé dans votre soumission.**  
! **Vous devez envoyer une copie du formulaire signé par télécopieur à la Direction générale du travail (819) 953-8768**  
!