



DEMANDE DE PROPOSITIONS AVEC NÉGOCIATIONS – ADDENDUM N° 2

DDPN DC-2018-JC-03 Générateur de pistes aux fins du développement des affaires internationales pour EAC

Date et heure limites :

Le 12 octobre 2018
14 h
(heure du Pacifique)

Date de publication : Le 1^{er} octobre 2018 **Expéditeur :** Service de l'approvisionnement de la CCT

Destinataires : Tous les fournisseurs **Courriel :** procurement@destinationcanada.com

Vous trouverez ci-dessous les réponses aux questions reçues en date du 24 septembre 2018 concernant la DDPN susmentionnée.

- Q1. Destination Canada (« DC ») souhaite-t-elle passer un contrat avec une seule personne ou envisagerait-elle de passer un contrat avec une entreprise comptant plus d'un employé? Nous aimerions proposer d'assigner un directeur de compte qui sera responsable de l'exécution du contrat et qui bénéficiera d'un soutien administratif et du soutien de notre chercheur qualifié.

Réponse : DC préfère conclure un contrat avec une seule personne pour la recherche et le développement des affaires. Le soumissionnaire peut être un particulier ou une entreprise. Toutefois, il ne doit désigner qu'une seule personne chargée de la communication avec DC et avec les pistes potentielles.

- Q2. DC accepte-t-elle que le personnel clé soit situé à l'extérieur du Canada?

Réponse : Le soumissionnaire peut être situé n'importe où, dans la mesure où il peut travailler pendant les heures normales du bureau principal d'Événements d'affaires Canada (EAC), c'est-à-dire de 9 h à 17 h, heure du Centre.

- Q3. Est-ce que les États-Unis, en tant que territoire, seront sous la responsabilité du générateur de pistes aux fins du développement des affaires internationales, ou bien est-ce que le générateur de pistes devra solliciter de nouvelles occasions d'affaires à l'extérieur de l'Amérique du Nord? Nous croyons comprendre que l'accent sera mis exclusivement sur les marchés étrangers, étant donné qu'EAC a déjà une équipe en place aux États-Unis pour générer des affaires pour le Canada.

Réponse : Le générateur de pistes aux fins du développement des affaires internationales pour EAC ne cible pas de région géographique en particulier; son rôle consiste à rechercher des réunions et des congrès internationaux pour le Canada, peu importe d'où proviennent les pistes.

Q4. Article C.5

Nous aimerions avoir des précisions sur la disposition relative aux conflits d'intérêts dans la demande de propositions.

Nous fournissons actuellement des services à quelques destinations étrangères, comme l'organisation de missions commerciales et de tournées aux États-Unis et au Canada, l'organisation de voyages de familiarisation, la génération de pistes de RVMCE (réunions, voyages de motivation, congrès et expositions) et l'organisation d'événements pour les clients aux États-Unis et au Canada, dans le but de promouvoir ces sites étrangers auprès de clients situés uniquement en Amérique du Nord. Ces activités que nous effectuons pour des sites étrangers seraient-ils considérés comme un conflit d'intérêts? Nous représentons par exemple l'Irlande, Cannes, Le Cap, Maastricht, etc. Nous croyons comprendre que l'appel d'offres actuel porte sur la génération de pistes provenant de marchés autres que les États-Unis et le Canada et croyons ainsi qu'il n'y a pas de conflit d'intérêts. Nous n'avons pas l'intention de collaborer avec d'autres offices du tourisme et des congrès, agences ou entreprises en Amérique du Nord, et nous serions prêts à signer un accord d'exclusivité avec DC afin d'éviter tout conflit d'intérêts futur, de même qu'un accord de confidentialité, au besoin. Veuillez confirmer si nous pouvons poursuivre notre processus de soumission pour cette demande de propositions.

Réponse : Le soumissionnaire peut représenter un autre compte de RVMCE tant que ses contrats avec d'autres clients n'entrent pas en concurrence avec les intérêts de DC ou d'EAC sur le plan des occasions d'affaires internationales. DC ne voit pas de conflit d'intérêts dans l'exemple fourni ci-dessus, puisque le soumissionnaire fait la promotion de sites étrangers auprès d'organismes d'événements canadiens.

Q5. Est-ce que DC sera en mesure de fournir des lignes directrices en matière de budget pour cette demande de propositions, quant aux honoraires annuels ou aux provisions mensuelles, qui pourront nous aider à produire la section financière de notre proposition?

Réponse : Il incombe aux soumissionnaires de déterminer la structure des honoraires qui leur permettra de répondre aux exigences de la section C – Énoncé de travail.