

PRÉAVIS D'ADJUDICATION DE CONTRAT (PAC)

Un préavis d'adjudication de contrat (PAC) permet aux ministères et aux organismes d'afficher un avis pendant au moins quinze jours civils, pour faire savoir à la collectivité des fournisseurs qu'ils ont l'intention d'attribuer un marché pour un bien, un service ou des travaux de construction à un entrepreneur sélectionné d'avance. Si aucun autre fournisseur ne soumet pendant la période d'affichage de quinze jours civils un énoncé de capacités répondant aux exigences précisées dans le PAC, les exigences de la politique en matière de concurrence sont satisfaites. Une fois que les fournisseurs qui n'ont pas été retenus sont informés par écrit que leur énoncé de capacités ne répond pas aux exigences précisées dans le PAC, le marché peut être octroyé au moyen du service d'appel d'offres électronique du Conseil du Trésor.

Si d'autres fournisseurs soumettent des énoncés de capacités pendant la période d'affichage de quinze jours civils et qu'ils satisfont aux exigences précisées dans le PAC, le ministère ou l'organisme doit enclencher le processus d'appel d'offres complet en ayant recours au service des appels d'offres électronique du gouvernement ou par les moyens conventionnels, afin d'adjudger le marché.

Nom de l'agente de négociation des contrats : Melyssa Zawadka

Numéro de téléphone : 343-291-3848

Courriel : melyssa.zawadka@canada.ca

TITRE

Stratégie de relations et d'engagement entre le Canada et les États-Unis.

CONTEXTE

Le Canada et les États-Unis entretiennent une relation commerciale particulière fondée sur des économies fortement intégrées. Leur partenariat est forgé par une géographie commune, des valeurs similaires et des intérêts communs, des relations étroites et des liens économiques forts à plusieurs niveaux. Aucun autre pays que les États-Unis n'a une relation commerciale aussi étroite avec le Canada, qui est la première destination en importance des exportations de 35 États. En outre, aucun autre pays n'achète autant de biens fabriqués aux États-Unis que le Canada; près de neuf millions d'emplois aux États-Unis sont tributaires du commerce et de l'investissement en provenance du Canada.

En vue de renforcer la coopération économique et les relations entre le Canada et les États-Unis, le ministre de l'Innovation, des Sciences et du Développement économique (ISDE), la ministre de la Petite entreprise et du Tourisme, la ministre des Sciences et les hauts fonctionnaires d'ISDE auront besoin de renseignements à jour sur la dynamique de la politique commerciale américaine, et ils pourraient souhaiter rencontrer différents représentants des États-Unis ainsi que des personnes-ressources d'associations nationales du secteur de l'industrie et d'entreprises aux États-Unis, dans le but de faire valoir l'intégration et l'importance des chaînes d'approvisionnement nord-américaines.

EXIGENCES/RÉSULTATS

L'objectif est de fournir des renseignements à l'appui des travaux sur les relations canado-américaines à ISDE et également d'élaborer la stratégie de mobilisation éventuelle de ministres et de hauts fonctionnaires auprès de représentants des États-Unis. L'entrepreneur fournira des analyses aux hauts fonctionnaires en leur exposant des mesures prises par les États-Unis dans le cadre de leur politique commerciale, se prononcera sur les rencontres qui pourraient être planifiées, cernera les principales activités et occasions et conseillera ISDE quant à la façon de promouvoir l'importance des chaînes d'approvisionnements intégrées de l'Amérique du Nord.

ÉTENDUE DES TRAVAUX

L'entrepreneur fournira des conseils et du soutien aux hauts fonctionnaires d'ISDE, ce qui comprend notamment :

- Faire des présentations régulières à la haute direction sur les mesures actuelles des États-Unis en matière de politique commerciale.
- Présenter, au besoin, des analyses et des éléments à prendre en considération à l'appui de la stratégie de mobilisation et des rencontres.
- Fournir un soutien pour cerner les occasions de rencontre et pour organiser les éventuelles rencontres des ministres ou de la haute direction dans le cadre d'activités d'envergure aux États-Unis, et également pour établir les priorités relativement à ces rencontres. Élaborer des messages et des stratégies en vue des rencontres, notamment quant à la façon de positionner les arguments importants pour le Canada (par exemple, l'importance des chaînes d'approvisionnement intégrées de l'Amérique du Nord).

TÂCHES

L'entrepreneur devra réaliser les tâches suivantes :

- Prendre part à une rencontre préparatoire avec les fonctionnaires d'ISDE afin de discuter de la portée du projet et de l'approche proposée (téléconférence).
- Produire des documents et formuler des conseils, et assister à au moins deux rencontres du Comité de gestion du ministère (CGM) de la haute direction d'ISDE, et aussi lors d'autres rencontres ministérielles comme convenu avec le ministère. Les dates des rencontres restent à confirmer.
- Être disponible pour des consultations ponctuelles sur la dynamique actuelle des relations commerciales entre le Canada et les États-Unis.
- Planifier des itinéraires détaillés et assister aux rencontres des ministres.

RÉSULTATS ATTENDUS ET CALENDRIER

L'entrepreneur devra produire les résultats suivants :

- Faire au moins deux présentations à la haute direction d'ISDE.
- Prendre part et faire des présentations à d'autres rencontres et événements prioritaires d'ISDE, comme convenu avec le ministère.
- Communiquer régulièrement avec la haute direction d'ISDE sur des questions commerciales clés.
- Recueillir et partager des informations sur les fichiers clés sur une base continue.

- Élaborer l'itinéraire ministériel détaillé, et fournir du soutien pour l'établissement de contacts et la coordination de rencontres éventuelles (y compris fournir les noms et titres des personnes-ressources et les lieux des rencontres).
- Assister et contribuer aux rencontres de la haute direction et des ministres, en fournissant les rapports nécessaires, les documents de présentation, les messages clés et les analyses à l'appui de la mobilisation, au besoin.
- Fournir les documents connexes en format électronique (c.-à-d. MS Word 2010, PowerPoint, etc.) au responsable du projet.

Les résultats énoncés ci-dessous doivent être produits au plus tard le 31 janvier 2020.

CALENDRIER DES JALONS

Le calendrier des jalons est le suivant :

Jalon 1 : une fois la première présentation faite (au plus tard le 15 mai, 2019) et les consultations sur une base continue.

Jalon 2 : une fois la deuxième présentation faite (au plus tard le 15 novembre, 2019) et les consultations sur une base continue.

SÉCURITÉ

Dans le cadre du présent marché, la cote de sécurité exigée est « Secret ».

IDENTIFICATION DE L'ENTREPRENEUR

Nom de l'entrepreneur : Eric Miller – Rideau Potomac Strategy Group, LLC

Adresse : 2103 Popkins Lane

Ville : Alexandria

État : Virginia

Code postal : 22307, USA

RAISON DE L'ADJUDICATION DE CONTRAT

Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) conclura un contrat avec Eric Miller, président de Rideau Potomac Strategy Group, afin qu'il fournisse des conseils stratégiques aux ministres, au personnel ministériel et à la haute direction, et qu'il contribue à l'élaboration et à la mise en œuvre d'une stratégie de mobilisation entre le Canada et les États-Unis.

Par le passé, M. Miller a agi comme vice-président, Politiques, Amérique du Nord et Cybersécurité, du Conseil canadien des affaires, lequel représente les dirigeants de 150 entreprises chefs de file du Canada. Il a dirigé les travaux stratégiques du Conseil touchant les États-Unis, l'Amérique latine, les questions liées aux chaînes d'approvisionnement, la cybersécurité, l'économie de l'innovation et les règles en matière de lutte contre la corruption.

Eric Miller possède une vaste expérience dans l'offre de conseils stratégiques en commerce et en économie auprès de plus de 40 gouvernements. De 2009 à 2013, il a représenté ISDE à l'ambassade du Canada à Washington, D.C., où il devait conseiller les hauts représentants du Canada sur les relations économiques avec les États-Unis. Il possède des connaissances sur de nombreux secteurs d'activité du Canada. Soulignons qu'il a fait partie des équipes de négociation du Canada qui ont travaillé à définir l'investissement du Canada dans la restructuration des entreprises Chrysler et General Motors, en 2009, ainsi qu'au plan d'action

« Par-delà la frontière » entre le Canada et les États-Unis, en 2011. En outre, il a conseillé plus de 40 gouvernements d'Asie, d'Amérique latine et des Caraïbes en matière de commerce, de transport et de politiques économiques.

M. Miller est titulaire d'une maîtrise en affaires internationales de l'Université Carleton, d'un diplôme d'études supérieures du Bologna Center de la Johns Hopkins School of Advanced International Studies, et d'un baccalauréat spécialisé de l'Université Saint Mary's.

M. Miller, grâce à ses connaissances des relations économiques avec les États-Unis acquises lors de son expérience hors du commun à Washington, et également grâce à son vaste réseau de contacts aux États-Unis, est bien placé pour fournir le type de soutien dont ISDE a besoin. Compte tenu du soutien spécialisé requis, il est raisonnable d'accorder un contrat à fournisseur unique à M. Miller.

VALEURE ESTIMATIVE

La période du contrat sera du 11 mars, 2019 au 07 février 2020. Le montant total du contrat est estimé à 95 140,00 \$ CAN, taxes en sus.

ACCORDS DE COMMERCE APPLICABLES ET RAISONS APPLICABLES JUSTIFIANT LE RECOURS À UN APPEL D'OFFRES LIMITÉ

Dans le cadre du présent appel d'offres, nous invoquons le paragraphe 6d) du *Règlement sur les marchés de l'État* étant donné qu'une seule personne ou entreprise peut, à notre avis, exécuter le contrat.

Il n'y a pas d'accords commerciaux applicables à cette exigence.

DATE DE CLÔTURE DE LA RÉCEPTION DES RÉPONSES DES FOURNISSEURS CONTESTANT LE CONTRAT : 14 H, HEURE NORMALE DE L'EST, LE 07 MARS, 2019.

Vous êtes avisés, par les présentes, que le gouvernement a l'intention d'inviter à soumissionner l'entreprise susmentionnée et de négocier un contrat avec elle.

Si vous désirez présenter une réponse écrite dans laquelle vous démontrez que vous êtes en mesure de satisfaire aux exigences décrites ici, vous devez le faire au plus tard à la date et à l'heure de clôture. Étant donné que le gouvernement a l'intention de conclure le marché dans les meilleurs délais, les réponses reçues après la date de clôture susmentionnée ne seront pas examinées. La Couronne se réserve le droit de ne pas ouvrir ce marché à la concurrence.

Les réponses reçues au plus tard à la date de clôture seront prises en considération dans le seul but de déterminer s'il y a lieu ou non de procéder à un appel d'offres concurrentiel. La Couronne n'utilisera l'information fournie qu'aux seules fins d'une évaluation technique et non dans le cadre d'un processus concurrentiel. Les réponses écrites des fournisseurs doivent contenir suffisamment d'éléments probants (p. ex. cahier des charges, données techniques, dessins ou autre preuve) qui démontrent clairement que leur produit ou service satisfait aux exigences.

Les fournisseurs qui auront présenté une réponse seront avisés par écrit de la décision d'ISDE de poursuivre ses démarches d'invitation à soumissionner en exclusivité, ou au contraire de recourir à une invitation à soumissionner en régime de concurrence.

Pour de plus amples renseignements concernant le besoin, adressez-vous à l'agente de négociation des contrats susmentionnée. Le numéro de dossier d'ISDE de même que la date de clôture de réception des soumissions doivent figurer à l'extérieur de l'enveloppe en lettres moulées ou, lorsqu'il s'agit d'une transmission par télécopieur, sur la feuille d'accompagnement.