



RETURN BIDS TO:
RETOURNER LES SOUMISSIONS À:
Voir ci-inclus

LETTER OF INTEREST
LETTRE D'INTÉRÊT

Comments - Commentaires

Title - Sujet DR- SBC et Approvisionnement social	
Solicitation No. - N° de l'invitation EP765-182598/A	Date 2018-02-06
Client Reference No. - N° de référence du client 20182598	GETS Ref. No. - N° de réf. de SEAG PW-\$\$FE-184-74340
File No. - N° de dossier fe184.EP765-182598	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2018-03-13	
Time Zone Fuseau horaire Eastern Standard Time EST	
F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Loignon, Brigitte	Buyer Id - Id de l'acheteur fe184
Telephone No. - N° de téléphone (873) 469-4928 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 956-3160
Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: DEPARTMENT OF PUBLIC WORKS AND GOVERNMENT SERVICES CANADA VALOUR BUILDING 151 SPARKS ST OTTAWA Ontario K1P5E3 Canada	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

Vendor/Firm Name and Address
Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Delivery Required - Livraison exigée See Herein	Delivery Offered - Livraison proposée
Vendor/Firm Name and Address Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur	
Telephone No. - N° de téléphone Facsimile No. - N° de télécopieur	
Name and title of person authorized to sign on behalf of Vendor/Firm (type or print) Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/ de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)	
Signature	Date

Issuing Office - Bureau de distribution

Consultant Services Division/Division des services
d'experts-conseils
11 Laurier St./11 Rue Laurier
3C2, Place du Portage
Phase III
Gatineau, Québec K1A 0S5



Demande de renseignements

Modèle de sélection basée sur les compétences et

Approvisionnement social

Dans le cadre de ses efforts continus pour simplifier les processus d'approvisionnement et explorer en utilisant de nouvelles approches et méthodes d'approvisionnement, Services publics et approvisionnement Canada (SPAC) propose des façons nouvelles et innovatrices de contracter des services d'architecture et de génie (SAG). Cette demande de renseignements (DR) est une initiative de consultation qui vise à obtenir des commentaires de l'industrie sur l'introduction de la sélection basée sur les compétences (SBC). En outre, nous recherchons des renseignements sur la meilleure façon d'augmenter la diversité des fournisseurs.

OBJECTIFS

1. SPAC prévoit de piloter la méthode de SBC pour les approvisionnements sélectionnés de SAG pour la conception. SPAC sollicite des commentaires pour ce qui suit :
 - a) L'intérêt, la capacité et la volonté de l'industrie à participer à un processus de demande de propositions (DP) et de sélection ayant recours à la sélection basée sur les compétences pour identifier le proposant gagnant;
 - b) Évaluation par l'industrie de l'avantage qui peut être obtenu par le Canada à utiliser la SBC pour l'approvisionnement de SAG;
 - c) Préoccupations, risques ou suggestions au sujet de l'utilisation de la SBC pour l'approvisionnement de SAG.

2. Rechercher des points de vue sur la manière d'accroître la diversité des fournisseurs dans les occasions d'approvisionnement. Conformément à la lettre de mandat de la ministre de SPAC, SPAC doit élaborer : « *des initiatives visant à accroître la diversité des soumissionnaires sur les contrats du gouvernement, notamment les entreprises détenues ou dirigées par des Canadiens de groupes sous-représentés, comme les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées, les minorités visibles; et prendre des mesures pour accroître leur accès au système d'approvisionnement tout en les aidant à développer leur capacité à participer au système* ».

Les renseignements recueillis contribueront aux recommandations concernant l'utilisation de la SBC par SPAC dans les projets d'acquisition de SAG pour les biens immobiliers et de nouvelles approches en vue d'accroître la diversité des fournisseurs dans les occasions d'appel d'offres de SPAC. Le Canada apprécie les commentaires de l'industrie, mais il ne s'engage pas à répondre aux commentaires qu'il pourrait recevoir.



1. Contexte

SPAC examine actuellement un grand nombre de concepts qui constituent la base de la SBC, à savoir la sélection des architectes et ingénieurs à l'aide d'un processus honnête, ouvert et transparent. La sélection des professionnels doit reposer sur les compétences du professionnel par opposition au prix le plus bas et les conceptions efficaces permettent d'économiser des sommes importantes sur la durée de vie entière de l'actif immobilier.

Certains territoires nationaux et internationaux ont déterminé que la méthode de SBC est la meilleure manière de s'assurer de la rentabilité économique étant donné que les projets qui ont eu recours à la sélection basée sur les compétences pour l'approvisionnement ont enregistré des coûts de construction moins élevés et des retards de calendrier moins importants. Par ailleurs, les associations professionnelles font la promotion de la SBC auprès de SPAC.

1.1 Qu'est-ce que la sélection basée sur les compétences?

Conformément au document relatif aux pratiques exemplaires intitulé Sélection d'un expert-conseil professionnel, élaboré par la Fédération des municipalités canadiennes en 2006, la sélection basée sur les compétences est un processus concurrentiel d'approvisionnement des services-conseils professionnels fondés sur les compétences professionnelles. Les compétences sont soumises à un propriétaire qui évalue et sélectionne la firme-conseil la mieux qualifiée pour la conception proposée en fonction des compétences techniques. La firme sélectionnée et le propriétaire peaufinent ensuite ensemble la portée finale de travaux dans le cadre de l'approvisionnement. Les honoraires du consultant sont alors négociés en fonction de la portée convenue des travaux et du calendrier des barèmes soumis par le consultant.

2. Processus actuel

En raison de la nature qualitative des services d'architecture et de génie et afin de réduire la possibilité pour les firmes d'experts-conseils de dépenser de grandes sommes d'argent dans la préparation des propositions, SPAC a recours généralement à des demandes de propositions en deux phases pour les services d'architecture et de génie. Dans les demandes de propositions en deux phases, les entreprises sont d'abord invitées à présenter une proposition à la première phase de la procédure de sélection indiquée. La proposition de la phase 1 porte uniquement sur les qualifications, l'expérience et l'organisation de l'équipe d'experts-conseils proposée. À la suite de l'évaluation et de la notation des propositions de la première phase, les promoteurs seront avisés de leur position et pourront décider s'ils désirent poursuivre le processus en soumettant une proposition à la deuxième phase. Les propositions pour la phase 2 traiteront de la méthode de travail détaillée, de même que les modalités et les prix proposés. Les propositions présentées dans le cadre des phases 1 et 2 constitueront la proposition finale.

Les composantes techniques de toutes les propositions sont examinées, évaluées et cotées. Les propositions atteignant la cote technique maximale seront prises en compte et les enveloppes de prix de toutes les propositions seront ouvertes. Lorsqu'il y a au moins trois propositions conformes, un prix



moyen est déterminé. Les propositions dont le prix dépasse de plus de vingt-cinq pour cent le prix moyen seront mises de côté et non considérées pour la suite. On attribuera une cote de prix de 100 à la proposition de prix la moins élevée et les cotes de prix de 80, de 60, de 40 et de 20, respectivement, à la deuxième, à la troisième, à la quatrième et à la cinquième proposition de prix la moins élevée. On attribuera une cote de prix de 0 point à toutes les autres propositions de prix. Les cotes finales sont établies en tenant compte d'un maximum de 90 points pour l'aspect technique et de 10 points pour le prix.

3. Modèle de SBC proposé

3.1 Phases

Voici les étapes que SPAC envisage de prendre en compte pour le modèle de sélection basée sur les compétences.

3.1.1 Phase 1 – Demande de propositions

La demande de propositions sera publiée sur Achatsetventes comme une demande de propositions concurrentielles pour une période de 40 jours. Le mandat fera partie de la phase I.

À la phase 1, l'expérience antérieure des proposants et de leurs équipes d'experts-conseils sera évaluée à l'étape de soumission de la phase 1. Seules les firmes occupant les trois premiers rangs passeront à l'étape de la phase II de la demande de propositions.



3.1.2 Phase 2 – Demande de propositions

La phase 2 de la demande de propositions sera envoyée uniquement aux soumissionnaires conformes ayant les trois notes les plus élevées et évaluera les critères présentés dans le tableau ici-bas. La phase 2 donne aux proposants l'occasion de décrire ce qu'ils ont l'intention d'offrir à SPAC en ce qui a trait à leur compréhension du projet, l'étendue ses services, la gestion du projet, etc.

Critères du processus actuel et de SBC
Réalisations du proposant, des principaux sous-experts-conseils et des personnes clés
Compréhension du projet (technique, cédule et coût)
Étendue des services
Gestion des services
Philosophie, approche et méthodologie de conception
Critères additionnels du processus de SBC si nécessaire
Innovation
Technologies vertes
Durabilité
Approvisionnement social

Les soumissions excluront les coûts. La phase 2 de la demande de propositions (DP) servira à déterminer la proposition conforme ayant la note technique la plus élevée. Des comptes rendus ne seront fournis qu'après l'attribution du contrat.

3.1.3 Phase 3 – Négociations avec le soumissionnaire conforme ayant la note la plus élevée.

3.1.3.1 Phase 3 – Étape 1 – Mandat

L'étape 1 de la phase 3 consiste à préciser le mandat une fois que le proposant ayant la note technique la plus élevée est choisie. Le mandat sera abordé avec le proposant et l'étendue des services sera examinée attentivement avec le plan de travail, le calendrier et les autres problèmes liés au projet. Ce processus permettra également la discussion sur des idées innovantes, des approches de rechange et de nouvelles technologies susceptibles de réduire les coûts initiaux et la maintenance à long terme. D'autres facteurs susceptibles également d'avoir une incidence sur la conception pourront également être



identifiés. Une fois que l'étendue des services clairement définie est totalement comprise et acceptée par le Canada et l'expert-conseil, des honoraires appropriés pourront être établis au moyen de négociations.

3.1.3.2 Phase 3 – Étape 2 – Honoraires

À l'étape 2 de la phase 3, le proposant ayant la note technique la plus élevée prépare maintenant et soumet une proposition d'honoraires pour l'étendue des services qui seront entrepris.

Remarque : Le processus pourrait devoir être ajusté de manière à être concurrentiel conformément à la Politique sur les marchés du SCT et aux accords commerciaux existants.

Le Canada pourrait demander des attestations de prix et un soutien des prix de la part du proposant. Voir la section 3.3 Certification des prix.

Si les négociations avec le proposant ayant la note technique la plus élevée ne sont pas couronnées de succès, des négociations avec le soumissionnaire conforme ayant la deuxième note la plus élevée seront lancées par SPAC.

3.1.4 Adjudication du contrat

Après l'attribution du contrat, ce processus peut entraîner des économies importantes ainsi qu'une réduction des changements.

3.2 Paiements

Les sections suivantes précisent les modalités de paiement actuelles relatives aux services d'architecture et de génie qui seront utilisées pour les approvisionnements dans le cadre de la sélection basée sur les compétences.

3.2.1 Fixation des honoraires à verser pour les services

Les honoraires à verser à l'expert-conseil pour les services d'architecture et de génie doivent être déterminés selon au moins une des formules suivantes :

a. Pourcentage d'honoraires

La méthode de calcul des honoraires totaux pour les services reconnaît la variabilité du coût estimatif de construction selon la progression du projet. Les honoraires pour chaque étape du projet doivent être déterminés selon la formule suivante :

Montant égal à $H \times A$

« H » étant le pourcentage précisé à la clause Particularités de l'entente, et « A », étant ce qui suit :

- i. Pour les étapes de l'analyse des exigences du projet et des études conceptuelles :
« A » étant le coût estimatif de construction à la signature de l'entente.



- ii. Pour l'étape de l'élaboration de la conception :
« A » étant le coût estimatif de construction préliminaire approuvé, établi une fois achevés les documents d'études conceptuelles.
 - iii. Pour l'étape des documents de construction :
« A » étant le coût estimatif de construction révisé approuvé, établi une fois achevés les documents d'élaboration de la conception.
 - iv. Pour l'étape de l'appel d'offres, l'examen des soumissions et l'adjudication du contrat :
« A » étant le coût estimatif de construction définitif approuvé, établi une fois achevés les documents de construction.
 - v. Pour les étapes de l'administration des travaux et du contrat et du contrôle postérieur à l'exécution :
« A » étant le prix adjugé du contrat de construction.
- b. Honoraires fixes
- Les honoraires fixes peuvent être sous forme d'un prix forfaitaire ou d'un montant établi d'après des prix unitaires fixes multipliés par un certain nombre d'unités de produits à livrer selon le ou les montants précisés dans la clause Particularités de l'entente.
- c. Honoraires fondés sur le temps
- i. Les patrons, les cadres et autres employés autorisés à ce titre par le représentant du Ministère doivent être rémunérés au taux horaire précisé dans la clause Particularités de l'entente.
 - ii. Le personnel autorisé par le représentant du Ministère doit être rémunéré au taux horaire précisé dans la clause Particularités de l'entente.
 - iii. Heures normales de travail
Les heures normales de travail quotidiennes des dirigeants, des cadres et des employés de l'expert-conseil doivent être une période de sept heures et demie (7,5) dans une journée pendant laquelle ils s'occupent effectivement de fournir les services.
 - iv. Temps consacré aux déplacements
Le temps consacré, pendant les heures normales de travail, aux déplacements liés au projet et autorisés par le représentant du Ministère doit être compris dans le compte des heures de travail.
Le temps consacré, en dehors des heures normales de travail, aux déplacements liés au projet et autorisés par le représentant du Ministère est payable jusqu'à un maximum de trois (3) heures par jour, à moins d'avis contraire.
 - v. Montants maximums payables
Les montants maximums qui s'appliquent aux services devant être exécutés à des taux
-



horaires doivent être tels que prévus dans la clause Particularités de l'entente et ne doivent pas être dépassés sans l'autorisation préalable du représentant du Ministère avec l'approbation du Canada.

3.2.2 Fixation des honoraires à verser pour les services

Vous trouverez des informations supplémentaires sur les modalités de paiement sous le lien suivant, portant sur la clause R1230D du Guide des clauses et conditions uniformisées d'achat (CCUA) publié par Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) :

<https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-clauses-et-conditions-uniformisees-d-achat/5/R/R1230D/5>

3.3 Attestation des prix

Conformément à la Politique sur les marchés du Conseil du Trésor, afin de permettre à SPAC de s'assurer que le processus de SFQ qui englobe des demandes de soumissions portant sur la sélection d'un expert-conseil avec lequel le prix est négocié par la suite soit concurrentiel, SPAC devra inclure certaines dispositions particulières dans la DP pour faire en sorte que le Canada obtienne un prix juste et raisonnable pour le service proposé. SPAC envisage d'inclure, en tout ou en partie, la clause de justification des prix suivante dans la DP.

Le proposant fournit, à la demande du Canada, un ou plusieurs des documents suivants pour justifier le prix, le cas échéant :

- a. la liste de prix publiée la plus récente, indiquant l'escompte en pourcentage offert au Canada;
- b. une copie des factures payées pour une qualité et une quantité semblables de biens, de services ou les deux vendus à d'autres clients; ou
- c. une ventilation des prix indiquant le coût de la main-d'œuvre directe, des matières directes et des articles achetés, les frais généraux des services techniques et des installations, les frais généraux globaux et administratifs, les coûts de transport, etc., et le bénéfice; ou
- d. des attestations de prix ou de taux;
- e. toute autre pièce justificative demandée par le Canada.

4. Mise en œuvre du projet pilote d'approvisionnement social

Comme il est indiqué dans la lettre de mandat de la ministre de SPAC, il incombe à SPAC d'élaborer des : « *des initiatives visant à accroître la diversité des soumissionnaires sur les contrats du gouvernement, notamment les entreprises détenues ou dirigées par des Canadiens de groupes sous-représentés, comme les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées, les minorités visibles; et*



prendre des mesures pour accroître leur accès au système d'approvisionnement tout en les aidant à développer leur capacité à participer au système. ».

SPAC compte mettre en oeuvre une solution d'approvisionnement social afin de tirer parti du pouvoir d'achat du gouvernement au moyen de l'approvisionnement. Il s'agit d'appuyer les objectifs socioéconomiques et d'avoir des répercussions positives dans la société.

Entreprise sociale

On définit actuellement une entreprise sociale comme une entreprise qui a des visées sociales, culturelles ou environnementales par l'intermédiaire de la vente de biens et de services dont la majorité des profits nets doit être associée à la réalisation d'un objectif social (p. ex. la réduction des répercussions environnementales de ses produits ou l'inclusion de formation dans la communauté à l'échelle locale).

Fournisseur diversifié

Un fournisseur diversifié est actuellement défini comme une entreprise possédée ou dirigée par des Canadiens provenant des quatre groupes sous-représentés, à savoir les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées et les minorités visibles. Chaque entreprise est habituellement définie comme une entreprise possédée, exploitée ou contrôlée par 51 % de membres d'un groupe donné (p. ex. entreprise appartenant à des femmes, à des Autochtones, à des personnes handicapées ou aux membres d'une minorité visible).

SPAC examine divers modèles pouvant servir à confirmer qu'un fournisseur entre dans la définition d'un fournisseur diversifié. Une solution consiste à demander aux fournisseurs de fournir une attestation confirmant qu'ils sont des fournisseurs diversifiés, ce que SPAC vérifierait pendant toute la durée du contrat. Une autre solution consiste à utiliser les services d'organismes tiers qui seraient responsables de vérifier si les fournisseurs entrent dans la définition d'un fournisseur diversifié et de fournir une attestation moyennant des frais.

- <https://www.buysocialcanada.com/suppliers>
- Conseil canadien des fournisseurs autochtones et des minorités visibles
- WBE Canada, Certified Women Business Enterprises
- Conseil canadien pour le commerce autochtone
- Inclusive Workplace Supply Council of Canada
- Social Purchasing Project (pour les entreprises à vocation sociale)

SPAC aimerait que l'industrie fournisse des approches recommandées pour incorporer les mesures d'approvisionnement social dans les acquisitions de SAG.

5. Nature de la demande de renseignements (DR)

La présente DR ne constitue pas un appel d'offres ni une demande de soumissions. Elle ne donnera pas lieu à une entente ni à un marché. La publication de la présente DR ne constitue nullement un engagement de la part du Canada et elle n'autorise aucunement les éventuels participants à entreprendre des travaux dont le coût pourrait être réclamé au Canada. La présente DR ne doit pas être considérée comme un engagement à publier une demande de propositions subséquentes.



Même si les renseignements recueillis peuvent être fournis sous la forme d'information commerciale confidentielle (dans ce cas, ils seront traités en conséquence par le Canada), le Canada pourrait les utiliser pour préciser les exigences (qui pourront être modifiées).

La participation à la présente DR est encouragée, mais elle n'est pas obligatoire. De plus, la participation à la présente DR n'est ni une condition ni un préalable pour participer à toute demande de soumissions subséquente. Le Canada ne remboursera pas les frais engagés par les répondants pour la participation à la présente DR.

6. Soumission des réponses et questions :

Les répondants peuvent soumettre leurs réponses et questions par courriel à :

Brigitte Loignon
Direction générale des approvisionnements
Services publics et Approvisionnement Canada
Gouvernement du Canada
Courriel : brigitte.loignon@tpsgc-pwgsc.gc.ca
Téléphone: 873-469-4928

La présente n'étant pas un appel d'offres, le Canada ne répondra pas nécessairement aux demandes de renseignements, soit individuellement, soit par réponse collective, à tous les fournisseurs éventuels.

7. Format de réponses

Les répondants sont priés de répondre aux questions qui figurent à l'annexe A et d'ajouter tout commentaire qu'ils pourraient avoir.

Les réponses peuvent être soumises en français ou en anglais.

Les répondants devraient uniquement transmettre des renseignements pertinents relatifs à cette demande. Nous leur déconseillons de joindre des documents techniques et de promotion générale, à moins que ces derniers servent à fournir des renseignements précis demandés dans le présent document. Les coordonnées d'une personne-ressource du répondant devraient être incluses dans le courriel.

Toute modification apportée à la présente DR sera affichée sur le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement. Le Canada demande aux répondants de consulter le site Achatsetventes.gc.ca pour savoir si des modifications ont été apportées.



8. Date de clôture :

Les réponses à la présente DR seront acceptées jusqu'à 14 h, heure normale de l'Est (HNE) le 13 mars, 2018. Le Canada peut, à sa discrétion, examiner et prendre en compte les réponses reçues après la date de clôture de la DR.

Le Canada peut, à sa discrétion, communiquer avec tout répondant afin de poser des questions supplémentaires ou d'obtenir des précisions sur un aspect quelconque d'une réponse. SPAC pourra décider d'organiser des réunions individuelles avec des intervenants particuliers si SPAC est d'avis qu'elles ajouteront de la valeur au résultat du processus de consultation.



**ANNEXE A
QUESTIONS**

No	Question	Réponse
Q1	Veillez fournir une brève description de votre organisation (en 100 mots ou moins). Votre réponse pourrait aussi comprendre toute expérience que vous avez à répondre, ou à travailler avec, des demandes de propositions incluant la sélection basée sur les compétences. De plus, selon la définition d'un fournisseur diversifié (voir la section 4), répondez-vous aux critères pour être considéré comme un fournisseur diversifié? Incluez le nom, l'adresse postale, le numéro de téléphone et l'adresse de courriel d'une personne-ressource désignée.	R1
Modèle de sélection basée sur les compétences		
Q2	Quels avantages ou désavantages la méthode de la sélection basée sur les compétences présente-t-elle pour la sélection d'un expert-conseil en conception? Quels avantages ou désavantages la modèle actuel (90% technique et 10% coût) présente-t-il pour la sélection d'un expert-conseil en conception? Recommanderiez-vous d'autres options?	R2
Q3	La méthode de la sélection basée sur les compétences peut-elle avoir une incidence positive/négative sur la capacité d'appuyer les petites et moyennes entreprises dans le secteur de la conception immobilière?	R3
Q4	SPAC a l'intention de n'envoyer la phase 2 de la demande de propositions qu'aux trois soumissionnaires conformes ayant reçu la note la plus élevée. Le soumissionnaire conforme ayant reçu la note la plus élevée devra fournir à SPAC une proposition d'honoraires pour lancer des négociations; si ces négociations échouent, SPAC entamera des négociations avec le soumissionnaire	R4



	ayant reçu la deuxième note la plus élevée. Qu'en pensez-vous? Ou préférez-vous éliminer la phase 2 dans son intégralité et avoir un processus de SBC monphasé?	
Q5	Comment le coût initial de conception attribuable aux innovations et aux améliorations apportées à l'étendue des services/mandat serait-elle largement contrebalancée par le rendement final du projet découlant de solutions bien conçues (coûts, calendrier et qualité)?	R5
Q6	Quel type de projet (ou caractéristique de projet) pourrait le plus profiter de la méthode basée sur les compétences? Quel type de projet (ou quelle caractéristique de projet) pourrait le moins profiter de la méthode basée sur les compétences?	R6
Q7	Comment ce processus permettrait-il la discussion d'idées innovantes, d'approches de rechange et de nouvelles technologies qui réduiraient les coûts du cycle de vie? Pourriez-vous donner un exemple et expliquer dans quelle mesure? En outre, dans le cas où trois entreprises proposaient des solutions très différentes, comment pourrions-nous évaluer équitablement les propositions?	R7
Q8	Les présentations orales seraient-elles utiles pour valider le contenu des présentations présentées dans la phase II? Comment nous assurerons-nous de leur succès?	R8
Q9	Dans quelle mesure l'étendue des services et l'échéancier doivent-ils faire partie des négociations afin de valoriser la sélection basée sur les compétences dans le choix d'un expert-conseil en conception?	R9
Q10	Dans le cadre de l'ALENA et d'autres accords de commerce, le Canada pourrait ne pas être autorisé, dans le contexte de la sélection basée sur les compétences, à négocier le	R10



	<p>mandat donnant lieu à une modification ou à une dérogation par rapport à l'étendue des services, la description du projet, etc. définies dans le document d'invitation à soumissionner.</p> <p>Pensez-vous que la sélection basée sur les compétences pourrait être mise en œuvre sans négocier le mandat?</p>	
Q11	<p>Comment SPAC pourrait-il mener des négociations sur les honoraires dans le cadre de la sélection basée sur les compétences? Comment le Canada pourrait-il obtenir le meilleur rapport qualité-prix à la suite de ces négociations?</p>	R11
Q12	<p>Est-ce que la clause de support de prix, auquel il est fait référence à la section 3.3, serait utile ou le plus difficile pour les négociations sur les honoraires visant à obtenir le meilleur rapport qualité-prix? SVP expliquer votre réponse.</p>	R12
Q13	<p>Selon votre expérience, l'utilisation de directives d'associations, de sociétés ou d'ordres d'ingénieurs ou d'architectes comme les suivantes pourrait-elle être appropriée pour supporter le prix lors des négociations sur les honoraires? Comment cela assurerait-il le meilleur rapport qualité-prix pour les contribuables? Est-ce que cela pourrait mieux servir que le processus actuel?</p> <p><u>Association des firmes de génie-conseil du Québec</u> Barème des honoraires édition 2015-2016 http://www.afg.quebec/uploads/AFG_Bareme_honoraires_2015_FR.pdf.pdf</p> <p><u>Ontario Society of Professional Engineers (OSPE)</u> Fee Guideline 2015 https://www.ospe.on.ca/public/documents/general/2015-fee-guideline.pdf</p> <p><u>Institut royal d'architecture du Canada © 2009</u></p>	R13



	<p>A Guide to Determining Appropriate Fees for the Services of an Architect https://www.mbarchitects.org/docs/guide_architectservicefees(e).pdf</p>	
Q14	<p>Voir la question précédente : avez-vous connaissance d'autres documents susceptibles d'être utilisés pour justifier le meilleur rapport qualité-prix au cours des négociations sur les honoraires?</p> <p>Quel autre document ou quelle autre méthode justificative pourriez-vous proposer?</p>	R14
Q15	<p>Le modèle de sélection basée sur les compétences aux États-Unis comporte un maximum de 6% pour ce qui est des honoraires professionnels en matière d'architecture et de génie (des coûts de construction) liés à la production des ensembles de dessins et de devis préparés par l'expert-conseil. Tous les autres coûts sont négociés. Ce plafond de 6 % est-il jugé honnête sur le marché canadien?</p>	R15
Q16	<p>Serait-il approprié d'appliquer un pourcentage plafonné aux honoraires de l'expert-conseil pour l'intégralité des services? Le cas échéant, quel pourcentage plafonné serait considéré comme honnête et raisonnable?</p>	R16
Q17	<p>Le plan du Canada serait que la base de la négociation des prix puisse inclure, en option, une approche de négociation à « livre ouvert ». Dans le cadre de ce scénario, les consultants éventuels pourraient être tenus de fournir au Canada les détails nécessaires à l'établissement des coûts de ses opérations et les coûts prévus du projet. Quelle incidence cette condition pourrait-elle avoir sur la décision de votre firme de participer au processus de demande de propositions?</p>	R17



Approvisionnement social		
Q18	<p>Pourriez-vous recommander des approches pour l'intégration des mesures d'approvisionnement social aux acquisitions de SAG?</p> <p>Par exemple, une approche pourrait consister à inclure un critère coté dans la phase 1 de la DP pour attribuer 5 à 15 % du score technique total aux fournisseurs diversifiés. Un fournisseur diversifié est actuellement défini comme une entreprise détenue ou dirigée par des Canadiens de groupes sous-représentés, tels que les femmes, les peuples autochtones, les personnes handicapées et les minorités visibles. Chaque entreprise est habituellement définie comme appartenant à 51 % d'un groupe donné (par exemple, une entreprise appartenant à des femmes, une entreprise appartenant à des autochtones, une entreprise appartenant à une personne handicapée ou une entreprise appartenant à une minorité visible).</p>	R18
Q19	<p>En ce qui concerne l'augmentation de la diversité des fournisseurs, quelles mesures proposeriez-vous que SPAC pourrait envisager?</p>	R19
Q20	<p>Quelles approches SPAC pourrait-il adopter pour accroître l'accessibilité et la capacité de diversité dans le système d'approvisionnement?</p>	R20
Q21	<p>Connaissez-vous d'autres organisations, outre celles énumérées à la section 4 de la présente DR, qui certifient les fournisseurs diversifiés ou les entreprises sociales?</p>	R21
Q22	<p>Les organismes de certification facturent généralement des frais pour certifier une entreprise en tant que fournisseur diversifié ou entreprise sociale. Êtes-vous prêt à payer des</p>	R22



	frais supplémentaires pour être certifié? Pensez-vous que c'est juste ou que cela crée une barrière pour votre entrée?	
Q23	SPAC devrait-il utiliser une attestation (auto certification) suivie de vérifications, ou une certification d'organismes de certification établis pour qualifier les fournisseurs diversifiés et les entreprises sociales? Quelles autres méthodes proposeriez-vous pour vérifier les fournisseurs diversifiés?	R23
Q24	Pensez-vous que l'engagement du gouvernement du Canada à accroître la diversité des entreprises détenues ou dirigées par des Canadiens appartenant à des groupes sous-représentés aura une incidence sur votre participation aux marchés de SAG?	R24
Q25	Quelles autres mesures pourraient être incorporées à cette méthode d'approvisionnement afin de tirer parti du pouvoir d'achat du gouvernement pour appuyer les objectifs de la lettre de mandat du ministre énoncée à la section 4.2 de la DR?	R25
Q26	Avez-vous d'autres commentaires ou des recommandations à formuler?	R26