

**RETURN BIDS TO:**

**RETOURNER LES SOUMISSIONS À:**

**Bid Receiving - PWGSC / Réception des soumissions -  
TPSGC**

**11 Laurier St. / 11, rue Laurier**

**Place du Portage, Phase III**

**Core 0A1 / Noyau 0A1**

**Gatineau, Québec K1A 0S5**

**Bid Fax: (819) 997-9776**

**Revision to a Request for a Standing Offer**

**Révision à une demande d'offre à commandes**

Regional Master Standing Offer (RMSO)

Offre à commandes maître régionale (OCMR)

The referenced document is hereby revised; unless otherwise indicated, all other terms and conditions of the Offer remain the same.

Ce document est par la présente révisé; sauf indication contraire, les modalités de l'offre demeurent les mêmes.

**Comments - Commentaires**

**Vendor/Firm Name and Address**

**Raison sociale et adresse du  
fournisseur/de l'entrepreneur**

**Issuing Office - Bureau de distribution**

Electrical & Electronics Products Division  
11 Laurier St./11, rue Laurier  
6B1, Place du Portage, Phase III  
Gatineau, Québec K1A 0S5

<b>Title - Sujet</b> Audio Visual RFSO (PSAB)		
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> E60HN-13PSAB/A		<b>Date</b> 2013-11-21
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> E60HN-13PSAB		<b>Amendment No. - N° modif.</b> 002
<b>File No. - N° de dossier</b> hn307.E60HN-13PSAB	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>	
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$HN-307-63797		
<b>Date of Original Request for Standing Offer</b> Date de la demande de l'offre à commandes originale		2013-10-31
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2013-11-29</b>		<b>Time Zone Fuseau horaire</b> Eastern Standard Time EST
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Moore, Brian		<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> hn307
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 956-3625 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> ( ) -	
<b>Delivery Required - Livraison exigée</b>		
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b>		
<b>Security - Sécurité</b> This revision does not change the security requirements of the Offer. Cette révision ne change pas les besoins en matière de sécurité de la présente offre.		

**Instructions: See Herein**

**Instructions: Voir aux présentes**

<b>Acknowledgement copy required</b> <b>Accusé de réception requis</b>	<b>Yes - Oui</b> <input type="checkbox"/>	<b>No - Non</b> <input type="checkbox"/>
<b>The Offeror hereby acknowledges this revision to its Offer.</b> <b>Le proposant constate, par la présente, cette révision à son offre.</b>		
<b>Signature</b>	<b>Date</b>	
Name and title of person authorized to sign on behalf of offeror. (type or print) Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du proposant. (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)		
<b>For the Minister - Pour le Ministre</b>		

"This amendment is raised to include questions and answers translated from English to French"

"Cette modification a pour but d'inclure les questions et réponses traduites de l'anglais vers le français"

Q 1: "Best Overall Value". In Annex "E" Section 1.2 Multiple Item Requirements; from my understanding you have changed your rules when making a call up in multiple item requirements (or a complete system design).

Why each identified user should contact all of the #1 ranked Offerors of the Control and Automation Manufactures when procuring a complete solution?

A 1: The statements provided in Annex "E", Section 1.2 Multiple Item Requirements, are not "rules" but guidelines with an example. When an Identified User is not limited to one control and automation manufacture, then Identified Users should contact each of the # 1 ranked SO holders for each manufacture. As per the 1.4 General Guideline, paragraph number two (see below), Identified Users can also contact each ranked SO holder for each Control and Automation Manufacture. Using the same example, if the Identified User, for technical reasons, was limited to one Control and Automation manufacturer, then the Identified User should contact all of the ranked Offerors of that manufacturer to request an estimate of products with AV SO prices. Best overall value is still the goal for all requirements and is supported by the fourth bullet point: "The Identified user then evaluates the quotes and selects the preferred quote based on their own set of technical and best value criteria."

1.4 General Guidelines, paragraph number two further supports the Multiple Item Requirements guideline; " Even if the Offeror is not ranked # 1 for all products, to ensure that one Offeror is accountable for the total solution required, Identified Users are permitted to issue one call-up to just one Offeror as long as best overall value has been achieved and substantiated."

Q 1: « Meilleure valeur globale». Annexe E, article 1.2 Besoins de produits multiples. Si je comprends bien, vous avez modifié les règles relatives à la passation d'une commande subséquente pour les besoins de produits multiples (ou la conception complète d'un système).

Pourquoi chaque utilisateur identifié devrait-il solliciter les offrants des fabricants d'équipement de contrôle et d'automatisation classés au premier rang lorsqu'il se procure une solution complète?

R 1 : Les énoncés figurant à l'article 1.2 Besoins de produits multiples, de l'Annexe E, ne sont pas des « règles », mais bien des lignes directrices comprenant un exemple. Lorsqu'un utilisateur désigné n'est pas limité à un fabricant d'équipement de contrôle et d'automatisation, il devrait solliciter chacun des titulaires d'OC classés au premier rang pour chaque fabricant. Conformément à l'article 1.4 Lignes directrices, deuxième paragraphe (voir ci-dessous), les utilisateurs désignés peuvent aussi solliciter chaque titulaire d'OC classé pour chaque fabricant

d'équipement de contrôle et d'automatisation. Pour reprendre l'exemple, si l'utilisateur désigné, pour des raisons techniques, est limité à un fabricant d'équipement de contrôle et d'automatisation, il devrait alors solliciter tous les offrants classés de ce fabricant pour demander une estimation des produits correspondant aux prix de l'OC pour du matériel audiovisuel. La meilleure valeur globale est toujours l'objectif à atteindre pour tous les besoins et cela est appuyé par le quatrième point : «L'utilisateur désigné évaluera alors les soumissions et sélectionnera celle répondant le mieux à leurs critères techniques et présentant la meilleure valeur globale. »

Le deuxième paragraphe de l'article 1.4 Lignes directrices, appuie la directive pour les besoins de produits multiples : « Même si l'offrant n'est pas classé au premier rang pour tous les produits, afin de s'assurer qu'un offrant est responsable de la solution requise dans son ensemble, les utilisateurs désignés peuvent attribuer une commande subséquente à un seul offrant, à condition que la meilleure valeur globale soit obtenue et validée. »

=====

Q 2: Do manufacturer's authorize a reseller PER region and sub-category as previously? Or are we simply submitting by manufacturer for any/all regions the respondent wants?

A 2: Manufacturers indicate in their dealer letters the region Offerors are authorized to supply in and for the equipment sub-categories applicable to the products they make. Offerors are limited to offering discounts for that manufacturers products in the regions and for the equipment sub-categories indicated on the letters. In the Offerors Submission Table Offerors can offer discounts in the same regions for the same equipment sub-categories as indicated in the letter. Offerors offering discounts for regions or equipment sub-categories not indicated on the letter will have the offer(s) of that manufacturer disqualified.

Q 2 : Est-ce que le fabricant autorise un revendeur PAR région et sous-catégorie comme c'était le cas précédemment? Ou est-ce que nous devons simplement soumettre une proposition par fabricant pour toutes les régions voulues par le répondant?

R 2 : Les fabricants indiquent dans leurs lettres aux revendeurs la région dans laquelle les offrants sont autorisés à fournir des produits et les sous-catégories de matériel applicables aux produits qu'ils fabriquent. Les offrants ne peuvent qu'offrir des rabais pour ces produits du fabricant dans les régions et pour les sous-catégories de matériel indiquées dans les lettres. Dans le Tableau de rabais des offrants, les offrants peuvent offrir des rabais dans les régions et pour les sous-catégories d'équipement indiquées dans la lettre. Les offrants qui offrent des rabais pour des régions ou des sous-catégories qui ne sont pas indiquées dans la lettre verront l'offre de ce fabricant disqualifiée.

=====

Q 3: Are standing offer holders allowed to add a credit card payment surcharge to such transactions? If we show this surcharge rate on our AV SO tender submission, would it have any impact on qualifying for receipt of a standing offer?

A 3: No, the only allowable terms and conditions are those outlined in Part 7, B Resulting Contract Clauses and a credit card payment surcharge is not included. Including a surcharge rate applicable to your offer is adding a condition of acceptance.

Q 3 : Est-ce que les titulaires d'offre à commandes peuvent ajouter un supplément pour le paiement par carte de crédit pour ces transactions? Si nous indiquons un taux pour ce supplément dans notre réponse à l'appel d'offres pour l'OC pour du matériel audiovisuel, est-ce que cela aura des répercussions sur notre qualification pour la réception d'une offre à commandes?

R 3 : Non. Les seules conditions permises sont celles énoncées à la Partie 7, Clauses du contrat subséquent, et elles ne comprennent pas de supplément pour le paiement par carte de crédit. L'inclusion d'un supplément applicable à votre offre correspond à l'ajout d'une condition d'acceptation.

=====

Q 4: Did not find a downloadable Excel spreadsheet to outline AVSO Service Rate templates.

A 3: It will be posted as an attachment along with the amendment.

Q 4 : Je n'ai pas trouvé la feuille de calcul Excel téléchargeable contenant les modèles de taux de service pour l'OC pour du matériel audiovisuel.

R 4 : Elle sera affichée en tant que pièce jointe avec la modification.

=====

Q 5: Are you requesting that a separate CD-Rom be submitted which contains only the price lists.

A 5: Yes.

Q 5: Est-ce que vous demandez que l'on soumette un CD-Rom distinct contenant seulement les listes de prix?

R 5 : Oui.

=====

Q 6: Is any preference given to respondents who have first nations status?

A 6: The E60HN-13PSAB/A is posted for Aboriginal AV Offerors.

Q 6 : Est-ce qu'une préférence est donnée aux répondants qui ont le statut de Première nation?

R 6 : L'invitation E60HN-13PSAB/A est affichée à l'intention des offrants autochtones de matériel audiovisuel.

Q 7: What is the maximum amount of labour for a call-up which is ONLY for AV labour services? Is it accurate to interpret the maximum could be up to \$300,000 (tax included) for just a labour call up?

A 7: Part 7, section 12; "Individually, AV SO defined Services with or without AV SO equipment may be purchased up to a maximum value of \$25,000.00 including Applicable Taxes as long as the \$300,000.00 single requirement limitation is not exceeded. Which means that for a single requirement, each individual service type (see Part 7, section 12, paragraph three for the installation labour exception) may not exceed \$25,000. The total of all service types, equipment and taxes must not exceed \$300,000.00

Q 7 : Quel est le montant maximum pour la main-d'oeuvre pour une commande subséquente qui porte SEULEMENT sur de la main-d'oeuvre pour les services audiovisuels? Est-il correct de supposer que le montant maximum pourrait aller jusqu'à 300000\$ (taxe comprise) pour une commande subséquente portant sur de la main-d'oeuvre seulement?

R 7 : Partie 7, article 12 : « Individuellement, les services définis dans l'OC pour du matériel audiovisuel, avec ou sans matériel faisant partie de l'OC AV peuvent être achetés pour une valeur maximale de 25 000 \$ incluant les taxes applicables tant que la limite de 300000 \$ pour un besoin ponctuel n'est pas dépassée. » Cela signifie que pour un besoin unique, chaque type de service individuel (voir la Partie 7, article 12, paragraphe trois pour l'exception visant la main-d'oeuvre d'installation) ne peut dépasser 25000\$. La valeur totale de tous les types de services, du matériel et des taxes ne doit pas dépasser 300000\$.

Q 8: Regarding Annex "E", sections 1.1 to 1.4, sourcing an Offeror for a Solution of products, "How is the above intended to aid the Identified User in selecting an offeror or group of offerors in order to garner appropriate and applicable "solutions" and proposals for their needs?

A 8: Refer to A 1.

Q 8 : En ce qui concerne les articles 1.1 à 1.4 de l'Annexe E, Sélectionner un offrant pour une solution de produits, dans quelle mesure ce qui précède pourra aider l'utilisateur désigné à sélectionner un offrant ou un groupe d'offrants en vue de recueillir des solutions appropriées et applicables ainsi que des propositions pour répondre à leurs besoins?

R 8 : Voir la réponse R 1.

Q 9: In past you recognized Electronic Handling Fees (EHF). We do not see how or where you expect it to be detailed and quoted within the quotation information you outlined. How are EHF fees to be quoted and shown in quotations to end clients?

A9: Electronic Handling Fees (EHF) are not considered Applicable Taxes (HST, GST and QST) and as such are not to be billed through the AV SO. Like the cost of delivery, EHF's must be accounted for when discount percentages are offered.

Q 9 : Dans le passé, vous avez reconnu les frais de traitement électronique (FTE). Nous ne voyons pas comment ou à quel endroit vous voulez qu'ils soient décrits et proposés dans les renseignements sur les prix que vous avez fournis. Comment les FTE doivent-ils être proposés et indiqués dans les propositions de prix à l'intention des clients finaux?

R9 : Les frais de traitement électronique (FTE) ne sont pas considérés comme étant des taxes applicables (TVH, TPS et TVQ) et ne doivent donc pas être facturés par l'entremise de l'OC pour du matériel audiovisuel. Comme pour les coûts de livraison, les FTE doivent être comptabilisés lorsque des pourcentages de rabais sont offerts.

=====

Q 10: Could you elaborate on the statement: "Single Use Item as designed & marketed for AV Use."

A 10: Single Use items; best to explain by using the example - "Servers are prohibited except for the following: Allowable servers must be single use". In this example only servers designed and used exclusively for AV specific purposes are allowable. Generic Servers having AV software added or programmed to perform AV purposes are prohibited because they are covered by another division within PWGSC.

Designed and marketed for AV use; All AV SO goods to be considered allowable must be openly designed and marketed for AV specific uses. PWGSC respects the manufacturers web sites as definitive for justifying if a product is designed and marketed for AV specific use. For example, some KVM switches, are marketed for AV specific uses where as some KVM switches are not designed or marketed for AV specific uses.

Q 10: Q 10 : Pourriez-vous apporter des précisions concernant l'énoncé suivant : « Articles à usages uniques définis en tant que produit conçu et commercialisé pour des fonctions audio-vidéo ».

R 10 : On peut définir les articles à usage unique au moyen de l'exemple suivant - «Les serveurs sont interdits, sauf s'ils satisfont aux conditions suivantes : les serveurs permis doivent avoir un seul usage ». Dans cet exemple, seuls les serveurs conçus et utilisés exclusivement pour des fonctions audio-vidéo sont permis. Les serveurs génériques auxquels un logiciel audio-vidéo a été ajouté ou qui ont été programmés pour effectuer des fonctions audio-vidéo sont interdits parce qu'ils sont couverts par une autre division au sein de TPSGC.

Conçus et commercialisés pour des fonctions audio-vidéo : Tous les produits audio-vidéo de l'OC qui sont considérés comme étant permis doivent être ouvertement conçus et commercialisés pour des fonctions audio-vidéo particulières. TPSGC utilise les sites Web des fabricants comme moyen définitif de justifier si un produit est conçu et commercialisés pour des fonctions audio-vidéo particulières. Par exemple, certains commutateurs KVM sont commercialisés pour des fonctions audio-vidéo particulières alors que d'autres commutateurs KVM ne sont pas conçus et commercialisés pour des fonctions audio-vidéo particulières.

=====

Q 11: Are we correct to assume, that manufacturers can hold the contract but assign authorized Resellers?

A 11: Yes, manufacturers can offer and assign authorized resellers. See Part 3, 1.1: Offering as an Authorized Dealer or a Manufacturer and Part 3, 3. Audio Visual Services Labour Rates and List of Authorized Dealers.

Q 11 : Avons-nous raison de supposer que les fabricants peuvent détenir le contrat et assigner des revendeurs autorisés?

R 11 : Oui, les fabricants peuvent offrir et assigner des revendeurs autorisés. Voir la Partie 3, article 1.1 Déposer une offre en tant que concessionnaire autorisé ou fabricant et la Partie 3, article 3. Taux horaires de la main-d'oeuvre pour les services audiovisuels et liste des concessionnaires autorisés.

=====

Q 12: According to the bid we must submit Manufacturers Suggested Retail Price - from the most recent Manufacturers price list must be in Canadian funds, then it asked in another section currency utilized in the price list. If we modify said list and covert to CDN \$ then all the lists submitted from the various vendors will not be the same?

A 12: Correct; Section II: Financial Offer

The Offerors must submit their financial offer in accordance with the Basis of Payment. The offeror must submit firm percentage discounts based on manufacturer suggested retail pricing in Canadian dollars. The Offer Submission spreadsheet simply asks you again to verify that the currency of your Offer is in Canadian dollars. If you convert a USD manufacturers price list to CDN currency your price list will be different from other Offerors. PW can only evaluate discount percentages if they are based on the exact same price list. It is recommended that Offerors inform manufacturers that it is the manufacturers responsibility to ensure all their Offerors are supplied with a price list in CDN currency other wise this mandatory requirement will not be met by its Offerors. PWGSC will not be establishing an AV SO USD to CDN

currency exchange rate because customized product catalogues with SO pricing will no longer be created.

Q 12 : Conformément à la soumission, nous devons soumettre le prix de détail suggéré par le fabricant à partir de la liste de prix du fabricant la plus récente (doit être en monnaie canadienne); on nous demande ensuite dans une autre section la devise utilisée dans la liste de prix. Si nous modifions ladite liste et convertissons les montants en monnaie canadienne, toutes les listes soumises par les divers fournisseurs ne seront donc pas les mêmes?

R 12 : Exact. Section II : offre financière

Les offrans doivent présenter leur soumission financière conformément à la Base de paiement. L'offrant doit indiquer les rabais fermes en pourcentage fondés sur le prix de détail suggéré par les fabricants en dollars canadiens. On vous demande simplement dans la feuille de calcul de présentation de l'offre de vérifier que la devise est bien la monnaie canadienne. Si vous convertissez une liste de prix de fabricants en dollars américains en dollars canadiens, votre liste de prix sera différente des autres offrans. Travaux publics peut seulement évaluer les pourcentages de rabais s'ils sont fondés sur la même liste de prix. Il est recommandé aux offrans d'informer les fabricants qu'ils sont responsables de s'assurer que tous leurs offrans ont reçu une liste de prix en dollars canadiens; autrement, cette exigence obligatoire ne sera pas respectée par ses offrans. TPSGC n'établira pas de taux de change de la devise américaine à la devise canadienne pour l'OC pour du matériel audiovisuel parce qu'on ne créera plus de catalogues de produits personnalisés avec les prix de l'OC.

=====

Q 13: I was reading the results of the LOI/RFI a few months ago and I was under the impression that in the new AVSO you would allow the manufacturers to bid and designate resellers in the different regions to sell the products, just like the VCSO, I don't see this possibility in the documents.

A 13: Part 3, section 1.1 Offering as an Authorized Dealer or a Manufacturer  
An Offeror can either be an Authorized Dealer or a Manufacturer.

Offerors, either an authorized dealer or a manufacturer must meet all of the mandatory RFSO requirements.

Q 13: Lorsque j'ai lu les résultat de la LI/DDR il y a quelques mois, j'ai eu l'impression que, dans la nouvelle OC pour du matériel audiovisuel, vous permettrez aux fabricants de soumissionner et de désigner des revendeurs dans les différentes régions pour vendre les produits, tout comme dans l'OC pour du matériel de vidéoconférence. Je ne vois pas cette possibilité dans les documents.

R 13 : Partie 3, article 1.1 Déposer une offre en tant que concessionnaire autorisé ou fabricant  
Un offrant peut être soit un concessionnaire autorisé ou soit un fabricant.



Les offrants, qu'ils soient un concessionnaire autorisé ou un fabricant, doivent respecter toutes les exigences obligatoires de la DOC.

=====

Q 14: Many of our Manufacturers are US based and only used US \$ MSRP price lists.  
Are we to assume that we are to convert the US \$ MSRP priceless at a rate as set by PWGSC?

A 14: Refer to A 12.

Q 14 : Un grand nombre de nos fabricants sont établis aux États-Unis et utilisent seulement des listes de PDFS en dollars américains.

Est-ce qu'il faut supposer que nous devons convertir les prix en dollars américains des listes de PDFS selon un taux établi par TPSGC?

R 14 : Voir la réponse R 12.

=====

Q 15: The new s/o tender p.15, PART 5 – CERTIFICATIONS notes the mandatory criteria to reply; however, I could not find anything in the s/o tender to fill in.  
The previous s/o had the Part 5 section to select applicable item, and sign to authorize for the code of conduct & Employment Equity. What is required to respond with the tender document?

A 15: By signing the front page of the solicitation document and submitting your Offer, an Offeror is agreeing to the terms and conditions outlined in Part 5, Certifications.

Q 15 : Il est indiqué dans le nouvel appel d'offres pour l'OC à la PARTIE 5 - ATTESTATIONS, les critères obligatoires auxquels il faut répondre; toutefois, je n'ai rien trouvé à remplir dans l'appel d'offres pour l'OC.

Dans l'OC précédente, à la Partie 5, on pouvait sélectionner l'article applicable, et apposer notre signature pour autoriser le code de conduite et l'équité en matière d'emploi. À quoi faut-il répondre dans le document d'appel d'offres?

R 15 : En apposant sa signature sur la page couverture du document d'invitation et en soumettant une offre, l'offrant indique qu'il accepte les conditions énoncées à la Partie 5, Attestations.

=====

Q 16: Would our touch overlays count as Interactive white boards?

A 16: Display/monitor overlays should be included in the Displays and Monitors equipment sub-category.

Q 16 : Est-ce que nos calques tactiles seraient pris en compte comme des tableaux blancs interactifs?

R 16 : Des calques d'afficheur/de moniteur devraient être inclus dans la sous-catégorie des moniteurs et afficheurs.

=====

Q 17: What is the purpose of having multiple offerors, if PWs will not allow Identified Users to exercise common sense and judgment to choose who they want to do business with, and can only deal with the number one reseller?

A 17: The AV SO does not allow Identified Users to chose whom ever they want to purchase from but it does permit Identified Users to purchase from ranked SO holders who offer the greatest overall value based on their own set of best value criteria. Although the "suggested examples" within the Call-up Instructions in this RFSO are not as extensive as drafted in previous RFSO's, no procedural changes relating to this issue exist in this RFSO.

The AV SO limits Identified Users to purchasing from the # 1 ranked SO holder only when one item or a quantity of items from the same manufacturer/equipment sub-category is required.

For requirements from multiple manufacturer/equipment sub-categories Annex "E", section 1.2 states: "When the requirement is for a solution of integrated products, Identified Users should use the Ranking Summary to find the Offerors who can provide a solution of products with the greatest overall value.... The Identified user then evaluates the quotes and selects the preferred quote based on their own set of technical and best value criteria." Annex "E", section 1.4 paragraph 2 states: "Even if the Offeror is not ranked # 1 for all products, to ensure that one Offeror is accountable for the total solution required, Identified Users are permitted to issue one call-up to just one Offeror as long as best overall value has been achieved and substantiated. Identified Users are requested to maintain on file, quotes from all other Offerors, and a note regarding the selection process."

Q 17 : Quel est le but d'avoir de multiples offrants si Travaux publics ne permettra pas aux utilisateurs désignés de faire preuve de bon sens et de jugement pour choisir avec qui ils désirent faire affaire, et en les obligeant à traiter uniquement avec le revendeur numéro un?

R 17 : L'OC pour du matériel audiovisuel ne permet pas aux utilisateurs désignés de choisir avec qui ils veulent faire affaire, mais elle leur permet d'acheter des produits auprès de titulaires d'OC qui offrent la meilleure valeur globale en fonction de leurs propres critères pour la meilleure valeur globale. Même si les « exemples suggérés » dans les instructions de commande subséquente figurant dans cette DOC ne sont pas aussi exhaustifs que dans la DOC précédente, il n'y a aucun changement de procédure lié à cette question dans cette DOC.

L'OC pour du matériel audiovisuel oblige les utilisateurs désignés à acheter des produits auprès du titulaire d'OC classé au premier rang uniquement lorsqu'un seul produit ou une quantité de produits pour le même fabricant ou la même sous-catégorie de matériel est requis.

Pour les besoins visant plusieurs fabricants ou sous-catégories de matériel, il est indiqué ce qui suit dans l'Annexe E, à l'article 1.2 : «Lorsque le besoin est pour une solution de produits intégrés, les utilisateurs désignés devraient utiliser le sommaire de classement pour trouver les offrants qui sont en mesure de fournir une solution offrant la meilleure valeur globale (...). L'utilisateur désigné évaluera alors les soumissions et sélectionnera celle répondant le mieux à leurs critères techniques et présentant la meilleure valeur globale. » Il est indiqué ce qui suit dans l'Annexe, au deuxième paragraphe de l'article 1.4 : «Même si l'offrant n'est pas classé au premier rang pour tous les produits, afin de s'assurer qu'un offrant est responsable de la solution requise dans son ensemble, les utilisateurs désignés peuvent attribuer une commande subséquente à un seul offrant, à condition que la meilleure valeur globale soit obtenue et validée. Les utilisateurs désignés doivent tenir à jour un document incluant les soumissions de tous les autres offrants, ainsi qu'une note concernant le processus de sélection. »

=====

Q 18: What Main Equipment Category/Sub-Categories would Allowable Podiums, Allowable Audience Response System fall under?

A 18: Allowable podiums would fit within the Non-proprietary Racks and Mounts equipment sub-category. Allowable Audience Response Systems would fit within the Delegate Mic and Language Interpretation Systems equipment sub-category.

Q 18 : À quelle catégorie ou sous-catégorie principale de matériel appartiennent les podiums admissibles et les systèmes d'interaction avec l'auditoire permis?

R 18 : Les podiums admissibles appartiennent à la sous-catégorie de matériel Supports et fixations non exclusifs. Les systèmes d'interaction avec l'auditoire appartiennent à la sous-catégorie de matériel Systèmes de microphone délégué et d'interprétation.

=====

Q 19: We manufacture and have patents on a few AV products that we would like to have on our NMSO. What would be the process to do this.

A 19: Part 3, section 1.1 Offering as an Authorized Dealer or a Manufacturer

An Offeror can either be an Authorized Dealer or a Manufacturer.  
Authorized Dealers are prohibited from offering equipment manufactured under the Offeror's name. Manufacturers are prohibited from offering equipment manufactured by other Manufacturers.

If you are Offering as an integrator your OEM'd equipment can not be included in your offer when you offer as an integrator.

The OEM'd equipment would have to be Offered in their own Offer and thus would have to qualify just as any Offeror, by meeting all the mandatory requirements.

Q 19: Nous fabriquons quelques produits audiovisuels pour lesquels nous détenons des brevets et que nous aimerions avoir dans notre OCPN. Quel serait le processus à suivre?

R 19: Partie 3, article 1.1 Déposer une offre en tant que concessionnaire autorisé ou fabricant

Un offrant peut être soit un concessionnaire autorisé ou soit un fabricant.

Il est interdit aux concessionnaires autorisés d'offrir du matériel fabriqué sous le nom de l'offrant.

Il est interdit aux fabricants d'offrir du matériel fabriqué par d'autres fabricants.

Si vous offrez votre équipement en tant qu'intégrateur, votre équipement du fabricant d'origine ne peut être inclus dans votre offre lorsque vous faites une offre en tant qu'intégrateur.

L'équipement du fabricant d'origine devrait être offert dans sa propre offre et il devrait donc se qualifier comme pour tout autre offrant, en respectant toutes les exigences obligatoires.

=====

Q 20: The sub-category Sound systems and Speakers, under Audio Products on the manufacturer letters do not match with the sub-category Sound Systems and Audio Conferencing equipment on the AVSO document.

Am I okay to use the letters provided? Where do we put audio conferencing equipment?

A 20: The manufacturer letter equipment sub-category should read Sound Systems and Audio Conferencing equipment. If you read the Sound Systems and Audio Conferencing equipment definition in Annex "B", it includes

Q 20 : La sous-catégorie des chaînes audio et haut-parleurs, de la catégorie des produits audio, sur les lettres du fabricant ne correspond pas à la sous-catégorie Chaînes audio et équipement d'audioconférence du document de l'OC pour du matériel audiovisuel.

Est-il correct d'utiliser les lettres fournies? À quel endroit faut-il mettre l'équipement d'audioconférence?

R 20 : La titre de la sous-catégorie du matériel dans la lettre du fabricant devrait être Chaînes audio et équipement d'audioconférence. Si vous consultez la définition de chaînes audio et équipement d'audioconférence à l'annexe B, elle comprend ce qui suit:

=====

Q 21: Are we correct, can we bid any region we wish as long as authorized by a manufacturer to do so.?

A 21: Correct.

Q 21: Avons-nous raison, que nous pouvons soumettre une soumission à n'importe quelle région ce que nous voulons si c'est autorisée par le fabricant.?

R 21: Qui, cest correct.

=====

Q 22: Can a manufacturer hold its own AVSO # and list authorized dealers to sell to government clients, ship products and do the invoicing?

A: 22: Part 3, section 1.1 Offering as an Authorized Dealer or a Manufacturer:

An Offeror can either be an Authorized Dealer or a Manufacturer.

Part 3, section 3. Audio Visual Services Labour Rates:

For Manufacturers making an AV SO offer and wanting to provide services through the Standing Offer, the Offeror must submit one (1) 2013 AVSO Service Rates template for each of its authorized dealers. Upon being issued a Standing Offer, these templates collectively will form as the list of authorized dealers located in Annex "D".

Q 22: Est-ce que un fabricant peut qualifier pour son propre Offre à commandes de Audiovisuel et avoir une list des concessionnaires autorisé pour vendre, livre et envoyer les factures?

R 22: PARTIE 3, Section 1.1 Déposer une offre en tant que concessionnaire autorisé ou fabricant:

Un offrant peut être soit un concessionnaire autorisé ou un fabricant.

PARTIE 3,Section 3. Coûts de main-d'œuvre des services audiovisuel

Pour les fabricants soumettant une OC AV qui désirent fournir des services dans le cadre de l'offre à commandes, l'offrant doit soumettre un (1) modèle des taux de services OC AV 2013 pour chaque concessionnaire autorisé. Lors de l'attribution de l'offre à commandes, ces modèles seront regroupés et formeront une liste des concessionnaires autorisés dans l'annexe D.

=====

---

Q 23: It states that submitting hourly services rates is optional. If we do not submit Hourly Service Labour Rates what happens?

A 23: If an Offeror does not submit hourly service rates, then the Offeror is prohibited from supplying services through its SO.

Q 23: Il déclare que la soumission tarifs des services horaires est optionnelle. Si nous ne soumettons pas d'horaires de Tarifs du service du travail , qu'est ce qui se passe?

R 23: Si un titulaires d'OC ne présente pas de tarifs du service horaires, il est interdit au titulaires d'OC de fournir aucune service.

=====

Q 24: I can't find the 2013 AVSO Service Rates template attachment?

A 24: It has been supplied as an attachement to this Q and A amendment.

Q 24: Je ne peux pas trouver l' attachement de modèle sur les taux de service 2013?

R 24: Il a été fournie en pièce ci jointe à ce Q et R modification.

=====