



---

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

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 : 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

Solicitation No. - N° de l'invitation

E60HN-13PSAB/A

Client Ref. No. - N° de réf. du client

E60HN-13PSAB

Amd. No. - N° de la modif.

003

File No. - N° du dossier

hn307E60HN-13PSAB

Buyer ID - Id de l'acheteur

hn307

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

régions ou des sous-catégories qui ne sont pas indiquées dans la lettre verront l'offre de ce fabricant disqualifiée.

=====

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

R 5 : Oui.

=====

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 : 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 : 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 : 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: 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 : 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 : 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 offrants 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 offrants. Travaux publics peut seulement évaluer les pourcentages de rabais s'ils sont fondés sur la même liste de prix. Il est recommandé aux offrants d'informer les fabricants qu'ils sont responsables de s'assurer que tous leurs offrants ont reçu une liste de prix en dollars canadiens; autrement, cette exigence obligatoire ne sera pas respectée par ses offrants. 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: 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 permettez 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 : 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 : 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 : 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 : 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 : 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: 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

Solicitation No. - N° de l'invitation

E60HN-13PSAB/A

Client Ref. No. - N° de réf. du client

E60HN-13PSAB

Amd. No. - N° de la modif.

003

File No. - N° du dossier

hn307E60HN-13PSAB

Buyer ID - Id de l'acheteur

hn307

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

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 : 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: 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: 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

Solicitation No. - N° de l'invitation

E60HN-13PSAB/A

Client Ref. No. - N° de réf. du client

E60HN-13PSAB

Amd. No. - N° de la modif.

003

File No. - N° du dossier

hn307E60HN-13PSAB

Buyer ID - Id de l'acheteur

hn307

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

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: 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: 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.

=====