

RETURN BIDS TO:
RETOURNER LES SOUMISSIONS À:
Bid Receiving Public Works and Government
Services Canada/Réception des soumissions Travaux
publics et Services gouvernementaux Canada
800 Burrard Street, 2nd Floor
800, rue Burrard, 2e étage
Vancouver, BC V6Z 0B9
Bid Fax: (604) 775-7526

SOLICITATION AMENDMENT
MODIFICATION DE L'INVITATION

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

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

Comments - Commentaires

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

Issuing Office - Bureau de distribution
Public Works and Government Services Canada -
Pacific Region
800 Burrard Street, 12th Floor
800, rue Burrard, 12e étage
Vancouver, BC V6Z 0B9

| | |
|---|--|
| Title - Sujet Produits d'imagerie non durables | |
| Solicitation No. - N° de l'invitation EZ107-120002/A | Amendment No. - N° modif. 002 |
| Client Reference No. - N° de référence du client EZ107-120002 | Date 2013-11-27 |
| GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$VAN-582-7105 | |
| File No. - N° de dossier VAN-2-35246 (582) | CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME |
| Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2013-12-19 | Time Zone Fuseau horaire Pacific Standard Time PST |
| F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input checked="" type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/> | |
| Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Lee, Hilda | Buyer Id - Id de l'acheteur van582 |
| Telephone No. - N° de téléphone (604) 666-1106 () | FAX No. - N° de FAX (604) 775-7526 |
| Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: | |

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

| | |
|--|--|
| Delivery Required - Livraison exigée | 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 |

La modification 002 est publiée en vue d'inclure les renseignements suivants dans l'invitation à soumissionner n° EZ107-120002/A:

QUESTIONS ET RÉPONSES

- Q1.** Au point 6.4 Limitation des commandes subséquentes (b), de 2500\$ à 25000\$, l'utilisateur désigné peut faire une commande à un offrant actif dont les produits non durables ont le rang le plus bas ou le plus élevé. En substance, vous risquez de forcer un utilisateur de passer d'un fournisseur à l'autre tous les deux mois, les entreprises faisant pression pour obtenir la première place. À ma connaissance, c'est le seul arrangement en matière d'approvisionnement qui fait cela pour des valeurs aussi basses que 2500\$. En général, les commandes que nous exécutons pour le gouvernement fédéral ont des montants plus élevés, les ministères regroupant leurs efforts et une même personne s'occupant de beaucoup de machines. Le travail supplémentaire inhérent au fait de déterminer où les produits défectueux doivent être renvoyés et qui est ultimement responsable de quoi est à mon avis un fardeau inutile.
- R1.** La limitation de 2500\$ à 25000\$ (TVH/TPS incluse) sera remplacée par «L'utilisateur désigné peut placer une commande auprès des trois (3) offrants actifs occupant le rang le plus élevé ou des trois (3) offrants actifs offrant le prix total le plus bas pour les produits non durables requis».
- Q2.** Pouvons-nous soumettre notre offre en français? Serons-nous pénalisés si nous le faisons?
- R2.** Les soumissionnaires sont autorisés à présenter leur offre en français et ne seront pas pénalisés pour cela.
- Q3.** Est-ce qu'un fabricant d'équipement d'origine de produits d'impression peut répondre directement à la demande de soumissions et nommer des partenaires désignés comme agents d'exécution au nom du partenaire FEO? Par exécution, on entend:
- A. Réception des commandes
 - B. Expédition des commandes
 - C. Facturation des commandes
 - D. Traitement des articles retournés
 - E. Remboursement des commandes si nécessaire
- Et toute autre question de nature opérationnelle.
- R3.** Le FEO de fournitures d'impression peut répondre directement à la demande de soumissions. Cependant, le fabricant d'équipement d'origine ne peut pas nommer un partenaire désigné comme agent d'exécution pour les besoins des produits à livrer au nom du partenaire FEO, sauf s'il s'agit d'une entreprise conjointe.
- Q4.** L'État envisagerait-il de rendre obligatoire que tous les offrants fournissent une preuve, émanant du FEO, qu'ils ont la permission de vendre des cartouches pour production d'images (c.-à-d. Lettre de certification de fabricant)?
- R4.** Non. TPSGC n'envisage pas de rendre cela obligatoire.
- Q5.** Notre compagnie a passé les essais de l'ONGC dans le cas de deux produits requis dans le document EZ107-120002/A, et nous sommes en train d'envoyer deux autres produits pour essais. Quelles conséquences est-ce que cela a sur notre position comme proposant?

-
- R5. L'offrant doit terminer le test d'évaluation des performances de l'ONGC s'agissant des quatre cartouches d'encre en poudre requises (HP CC364X, HP Q5945A, Lexmark T650H21A et Lexmark 64035HA) et les remettre dans le cadre de son offre, mais après s'il le désire. Si la certification n'est pas remplie et remise tel que demandé, l'autorité responsable de l'offre à commandes informera l'offrant et fournira à l'offrant un délai pour répondre à ce besoin. Si l'offrant ne s'exécute pas dans ce délai, l'offre sera jugée irrecevable.
- Q6. Quand nous décomprisons la pièce jointe du barème d'établissement du prix, elle apparaît à l'écran d'ordinateur très clairement, mais quand nous l'imprimons, les lettres sont si petites qu'elles sont presque illisibles. Que pouvons-nous faire?
- R6. Veuillez ajuster la «Mise en page» («Page Setup») du tableur et remettre une (1) copie numérique sur CD ou DVD ou lecteur flash, tel qu'indiqué dans la DOC.
- Q7. Nos produits d'imagerie de marque maison sont fabriqués par une compagnie agréée par l'ONGC dans le cas des quatre appareils requis. Le Canada considère-t-il que cela rend conformes nos produits d'imagerie de marque maison?
- R7. Oui, cela serait une forme de conformité. Mais TPSGC vérifiera auprès du fabricant que la marque maison est bien ce qui a été testé par l'ONGC.
- Q8. Les obligations de protection de prix aux termes de l'OCPR EZ107-120002 tiennent les offrants responsables des prix qui pourraient avoir changé en raison d'augmentation de coûts au cours de l'année antérieure. À notre avis, ces conditions ne tiennent pas compte des conditions du marché et font peser un fardeau indu sur l'offrant. Si un offrant avait proposé des prix dans le cadre d'une OCPR antérieure qui a été renouvelée plusieurs fois sans possibilité de réviser les prix à la hausse, alors les prix de la nouvelle OCPR pourraient être plus élevés si les coûts ont augmenté entre-temps. Le Canada obligerait-il alors toujours l'offrant à offrir les mêmes prix que l'OCPR antérieure même s'il y a eu des augmentations de coûts?
- R8. Partie 5 - Attestations - Article 2.4 Protection des prix - Meilleur client - Alinéa 2.4 (b): cette disposition concerne uniquement les produits non évalués et non OCPN. Par conséquent, TPSGC n'obligerait pas l'offrant à offrir les mêmes prix que l'OCPR antérieure s'il y a eu des augmentations de coûts entre-temps.
- Q9. Lorsqu'un offrant a fixé des obligations de prix avec un autre client et que l'obligation a expiré dans un délai d'un an avant l'OCPR et que les produits en question ont subi des augmentations de coûts, est-ce que le Canada obligerait toujours l'offrant à offrir des prix selon l'ancien contrat avec un autre client?
- R9. Partie 5 - Attestations - Article 2.4 Protection des prix - Meilleur client - Alinéa 2.4 (g): cette disposition concerne uniquement les produits non évalués et non OCPN. Par conséquent, TPSGC n'obligerait pas l'offrant à offrir les mêmes prix que l'OCPR antérieure s'il y a eu des augmentations de coûts entre-temps.
- Q10. À l'heure actuelle, d'autres offres à commandes permettent des augmentations de prix selon l'indice ICP au moment du renouvellement. Tel qu'indiqué à l'article 4.2, les prix ne peuvent être renouvelés qu'aux mêmes conditions et aux mêmes tarifs ou prix que ceux qui sont précisé dans l'offre à commandes. Les détenteurs d'offre auront-ils la possibilité au moment du renouvellement de recouvrer leurs coûts par des augmentations de prix lorsque leurs coûts subissent les effets des changements économiques et de la fluctuation des devises?

-
- R10. Les offrants sont autorisés à augmenter le prix de leurs produits actuellement inscrits sur l'OCPR lorsqu'ils soumettent une offre pour la présente DOC. Cependant, lorsque la nouvelle OCPR sera émise, les offrants ne seront pas autorisés à augmenter leurs prix.
- Q11. Comment le Canada suivra-t-il et contrôlera-t-il de façon continue les commandes qui dépassent la limitation de 2500\$ et qui sont exécutées par des offrants non qualifiés?
- R11. Le personnel de l'État chargé des achats a été formé pour suivre les politiques et les procédures en place, y compris les règles applicables aux limitations de commandes. Si des ministères contournent les règles de l'OCPN, leur pouvoir de passer des commandes pourrait être révoqué par TPSGC.
- Q12. Comment le Canada pourra-t-il se procurer les centaines de produits non durables du fabricant d'équipement d'origine qui ne sont pas inscrits sur la liste des «produits non durables du FEO» fournie?
- R12. Pendant la période d'offre à commandes, d'autres produits non durables seront ajoutés à la liste pour tenir compte des appareils qui ont été ajoutés aux offres à commandes de matériel de production d'images.
- Q13. Certains offrants utiliseront ces baisses de prix pour améliorer leur rang mais n'ont pas les stocks ni les ressources nécessaires pour répondre à la demande. La pratique des prix d'éviction nuira aux autres offrants et, à long terme, au Canada. Comment le Canada entend-il lutter contre les prix d'éviction?
- R13. Le Canada a la possibilité de mettre de côté l'offre à commandes des offrants qui n'ont pas les moyens de satisfaire les commandes aux tarifs précisés dans l'OCPR.
- Q14. À notre avis, demander des révisions tous les deux mois n'est pas pratique s'agissant d'un produit qui fait intervenir tant d'éléments différents. Ce processus immobilisera des ressources précieuses chez l'offrant. Comment le Canada a-t-il l'intention de mettre à jour ces changements de prix continuels dans un délai raisonnable?
- R14. Les offrants ne sont pas obligés de réviser leurs prix. Ils peuvent laisser leurs prix inchangés.
- Q15. Dans le cas de DOC de cartouches d'encre en poudre remises à neuf, certains revendeurs ont employé une tactique consistant à envoyer plusieurs offrants dans une région en utilisant des sociétés à numéros différents avec la même marque de produits, ce qui fausse le point milieu et donne un avantage injuste. Comment le Canada entend-il prévenir la collusion entre des sociétés à numéros de la même marque qui déposent des offres nombreuses?
- R15. Tout soupçon de collusion sera signalé au Bureau de la concurrence du Canada.
- Q16. Comment l'évaluation permettra-t-elle de prévenir la pratique de prix aberrants lorsque certains offrants utilisent la vente à sacrifice/des prix inférieurs au coût sur des produits non durables à faible volume pour déformer leur coût moyen calculé par page?
- R16. Les offrants rempliront les commandes aux tarifs précisés dans leur offre à commandes. Il incombe à l'offrant de décider des tarifs qu'ils offrent pour un produit donné. Le Canada peut mettre de côté l'offre à commandes d'offrants qui ne sont pas en mesure de satisfaire les commandes aux tarifs précisés dans l'offre à commandes. TPSGC encourage toujours les clients à comparer les produits pour s'assurer qu'ils obtiennent le prix le plus bas dans l'offre à commandes.

- Q17.** Tous les fournisseurs n'ont pas accès aux produits Ricoh, puisqu'ils sont restreints à certains distributeurs de produits modifiés. Pouvez-vous contacter Ricoh et leur demander d'autoriser leurs produits pour tous les fournisseurs dans les canaux de distribution? Nous croyons que c'est nécessaire car ces numéros de référence représentent une grande quantité du total qui pourrait influencer sur notre capacité de nous qualifier.
- R17.** TPSGC n'a aucun pouvoir de demander aux fabricants d'équipement d'origine de rendre des produits disponibles à tous les revendeurs.
- Q18.** Pouvez-vous confirmer qu'un fournisseur ne sera pas disqualifié s'il offre un prix pour la catégorie des produits FEO uniquement?
- R18.** L'offrant ne sera pas disqualifié s'il offre un prix pour la catégorie des produits FEO uniquement, dans la mesure où il offre des prix sur au moins 70% de la liste totale des produits non durables et au moins 10% (arrondir au nombre inférieur le plus près) de chaque type (noir et blanc, couleur et autres).
- Q19.** Dans la pièce jointe1, pouvez-vous confirmer le rendement des codes de fabricant suivants? Dans certains cas, ils sont inscrits deux fois: 50F0Z00, 40X6401, 40X8110, c734X246J. En outre, est-ce que C748H1MG est un numéro de référence magenta ou jaune? Il est inscrit deux fois.
- R19.** 50F0Z00 - Rendement de 60000 pages
40X6401 - Rendement de 120000 pages
40X8110 - Rendement de 100000 pages
C734X24G - Rendement de 80000 pages
C748H1MG est magenta, et NON jaune.
- Q20.** Nous mettons à neuf des cartouches d'imprimantes au laser. La liste totale des produits d'imagerie non durables contient 751 éléments dont seulement 421 sont des cartouches. En tant qu'entreprise de nouvelle ouvraison, devons-nous inscrire 20% des 751 éléments ou 20% des 421 cartouches?
- R20.** Vous devez inscrire 20% des 751 articles.
- Q21.** J'ai commandé la documentation sur «Merx» et «Achats et ventes» et je n'ai pas encore reçu le fichier Excel concernant la partie financière. Pouvez-vous me dire quand et où j'obtiendrai ce fichier?
- R21.** Le tableur Excel est disponible pour téléchargement sur le site Web de «Achats et ventes».
- Q22.** À la page 34, Annexe C, là où ça dit «Pour l'offrant de produits d'imagerie non durables remis à neuf:», il n'est pas fait mention de l'utilisation du Coût par page moyen total pour chaque type pour les besoins de l'évaluation de l'offre. Cela signifie-t-il que toute entreprise qui peut offrir 20% des produits d'imagerie non durables remis à neuf sera autorisée à participer à l'OCNP?
- R22.** S'agissant des produits d'imagerie non durables remis à neuf, une offre à commandes sera émise aux offrants qui ont fourni des prix pour au moins 20% (arrondir au nombre inférieur le plus près) des produits non durables inscrits sur la liste en pièce jointe1. Les offrants doivent fournir des prix sur les cartouches HP CC364X, HP Q5945A, Lexmark T650H21A et Lexmark 64035HA, et obtenir le numéro d'homologation SCSC. En outre, le rendement de l'offrant doit respecter ou dépasser le rendement FEO.

Partie7 - Offre à commandes et clauses du contrat subséquent, article6.4, Limitation des commandes subséquentes

SUPPRIMER : (b) De 2500\$ à 25000\$: l'utilisateur désigné peut faire une commande subséquente auprès de l'offrant actif dont les produits d'imagerie non durables ont le prix le moins élevé ou sont les mieux cotés;

INSÉRER : (b) De 2500\$ à 25000\$: l'utilisateur désigné peut passer une commande subséquente aux trois (3) offrants actifs ayant le rang le plus élevé ou aux trois (3) offrants actifs offrant le prix total le plus bas pour les produits non durables requis;

Annexe«C» - Évaluation et base de sélection:**Produits d'imagerie non durables de FEO:**

SUPPRIMER : Les offres à commandes seront délivrées pour les offrants dont le coût moyen par page total pour chaque type (monochrome, couleur ou autres) se situe dans une marge de 50% (arrondir au nombre inférieur le plus près) de l'offre ayant le coût moyen par page total le plus bas soumis pour cette région.

INSÉRER: Des offres à commandes seront délivrées pour les offrants dont le coût moyen par page total pour chaque type de produits non durables (monochrome, couleur, autres) se situe dans une marge de 50% (arrondir à la quatrième décimale la plus proche) de l'offre ayant le coût moyen par page total le plus bas soumis pour cette région.

Offrant de produits d'imagerie non durables remis à neuf:

SUPPRIMER : Des offres à commandes seront accordées aux offrants qui fournissent des prix pour la liste de produits non durables remis à neuf indiqués dans la pièce1. Le rendement des offrants doit être égal ou supérieur au rendement du FEO, et l'homologation de l'ONGC est obligatoire.

INSÉRER : Une offre à commandes sera accordée aux offrants qui fournissent des prix pour au moins 20% des produits non durables inscrits sur la liste de la pièce jointe1. L'offrant doit fournir des prix pour les cartouches HP CC364X, HP Q5945A, Lexmark T650H21A et Lexmark 64035HA et obtenir le numéro d'homologation de l'ONGC. Le rendement des produits non durables remis à neuf offerts doit refléter ou dépasser le rendement FEO.

Toutes les autres modalités et conditions restent inchangées.