

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

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

THIS DOCUMENT CONTAIN A SECURITY
REQUIREMENT

CE DOCUMENT CONTIENT UNE EXIGENCE
EN MATIÈRE DE SÉCURITÉ

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

Issuing Office - Bureau de distribution
Business Management and Consulting Services Division
/ Division des services de gestion des affaires et de
consultation
11 Laurier St. / 11, rue Laurier
10C1, Place du Portage
Gatineau, Québec K1A 0S5

Title - Sujet Lease Brokerage Services	
Solicitation No. - N° de l'invitation EP157-140570/A	Amendment No. - N° modif. 004
Client Reference No. - N° de référence du client 20140570	Date 2014-01-29
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$ZG-419-26691	
File No. - N° de dossier 419zg.EP157-140570	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2014-02-04	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: Lam, Daphne	Buyer Id - Id de l'acheteur 419zg
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-1074 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 956-2675
Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: See Herein Voir aux présentes	

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	

Solicitation No. - N° de l'invitation

EP157-140570/A

Amd. No. - N° de la modif.

004

Buyer ID - Id de l'acheteur

419zg

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

20140570

File No. - N° du dossier

419zgEP157-140570

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

Voir la modification de l'invitation 004.

Solicitation No. - N° de l'invitation
EP157-140570/A

Amd. No. - N° de la modif.
004

Buyer ID - Id de l'acheteur
419ZG

Client Ref. No. - N° de réf. du client
EP157-140570

File No. - N° du dossier
419ZG. EP157-140570

CCC No. /N° CCC - FMS No./N° VME

Cette modification de l'invitation 004 vise à répondre aux questions des soumissionnaires et de modifier la Demande de propositions (DP).

Les questions et réponses 1 à 26 sont publiées à la demande de soumissions 001, 002, et 003.

Question et réponse

Question 27:

Étant donné que TPSGC n'a pas donné de garantie quant au montant du contrat autre que la garantie minimum, qui est beaucoup plus basse que le montant de 1 000 000 \$ stipulé comme niveau d'entrée qui exigerait la signature par un employeur de l'**Accord pour la mise en œuvre de l'équité en matière d'emploi**, est-ce que l'exécution de l'**Accord pour la mise en œuvre de l'équité en matière d'emploi** sera quand même une condition préalable à l'attribution du contrat? Il est stipulé dans l'accord qu'il s'applique uniquement pour les contrats de 1 000 000 \$ ou plus.

Réponse 27:

Oui. Le coût estimatif du contrat peut dépasser 1 M\$.

La DP est modifiée comme suit :

Pièce jointe 1 de la Partie 4 – Procédures d'évaluations

Supprimer CTC1, Tableau 1 CTC1, Tableau 3 CTC2.2, CTC3, et CTC6 en entier

Remplacer par le suivant:

CTC1	Équipe de gestion des transactions proposée
	<p>Le soumissionnaire devrait décrire la capacité de l'équipe de projet et des remplaçants proposés à réaliser tous les éléments du contrat subséquent, y compris les annexes, et expliquer comment cette équipe sera efficace. Le soumissionnaire devrait décrire l'approche qu'il adoptera et au minimum :</p> <ul style="list-style-type: none">- indiquer les divers postes proposés pour son équipe;- fournir une description des fonctions de chaque poste;- indiquer le soutien fonctionnel au siège social. <p>Ce critère sera évalué selon la mesure dans laquelle la composition de l'équipe de projet démontre qu'une approche efficace est adoptée pour fournir les services demandés.</p>

Tableau 1 CTC1

<p>Le soumissionnaire devrait décrire la capacité de l'équipe de projet et des remplaçants proposés à réaliser tous les éléments du contrat subséquent, y compris les annexes, et expliquer comment cette équipe sera efficace.</p> <p>Ce critère sera évalué selon la mesure dans laquelle la composition de l'équipe proposée démontre qu'une approche efficace et efficiente est adoptée pour fournir les services demandés.</p>	
Note	Description
0 %	Réponse insatisfaisante. Les renseignements n'appuient pas l'approche de l'équipe.

Solicitation No. - N° de l'invitation
EP157-140570/A

Amd. No. - N° de la modif.
004

Buyer ID - Id de l'acheteur
419ZG

Client Ref. No. - N° de réf. du client
EP157-140570

File No. - N° du dossier
419ZG. EP157-140570

CCC No. /N° CCC - FMS No./N° VME

10 %	Réponse insatisfaisante. Le critère coté est à peine abordé; les rôles et les responsabilités ne sont pas définis.
30 %	Réponse insatisfaisante. Le critère coté est moyennement abordé. Les rôles et les responsabilités de l'équipe sont indiqués, mais on ne mentionne aucun plan de remplacement ni aucune question sur la hausse de la charge de travail.
50 %	Le critère est à peine abordé. Certains éléments du critère susmentionné, bien que celui-ci soit abordé, ne sont pas suffisamment détaillés. L'équipe formée par le soumissionnaire ne couvre pas tous les services.
70 %	Réponse satisfaisante. Le soumissionnaire démontre une bonne compréhension en indiquant comment l'approche de son équipe permettra d'atteindre les objectifs de TPSGC. Les questions relatives aux ressources sont indiquées, et la capacité de remplacement est adéquate.
80 %	Le critère coté est bien abordé. Le soumissionnaire démontre une bonne compréhension de la notion d'approche d'équipe et il fournit des détails concernant le remplacement des ressources et les enjeux liés à la capacité. Les rôles et les responsabilités sont définis et la justification est valable.
90 %	Le critère coté est très bien abordé. Le soumissionnaire fournit une très bonne justification et des renseignements convaincants sur l'approche multidisciplinaire de l'équipe. Le plan de remplacement répondra aux objectifs de TPSGC. Il fournit une bonne justification relativement à l'acquittement de charges de travail accrues et on considère que le niveau de mérite de sa réponse est bon.

Tableau 3 CTC2.2

Indiquer comment le soumissionnaire résoudra et gèrera les enjeux critiques, notamment les conflits d'intérêts éventuels et les répercussions sur le marché et les pressions politiques.	
Note	
0 %	Réponse insatisfaisante. Les renseignements requis ne sont pas fournis et aucun enjeu critique n'est abordé.
10 %	Réponse insatisfaisante. Le critère coté est à peine abordé. Compréhension limitée des enjeux. Le soumissionnaire ne mentionne que les modalités des risques et des conflits d'intérêts.
30 %	Réponse insatisfaisante. Le critère coté est moyennement abordé. La description d'un éventuel conflit d'intérêts fournie par le soumissionnaire est limitée et la solution proposée est faible. Le soumissionnaire n'aborde aucune répercussion sur le marché ni superficie de plancher.
50 %	Certains éléments du critère coté ne sont pas suffisamment détaillés et abordent à peine les enjeux et les principes. Le soumissionnaire ne précise pas comment il tiendra compte de ces enjeux dans la prestation des services de location.
70 %	Réponse satisfaisante. Le soumissionnaire démontre qu'il a une bonne compréhension en abordant les principaux problèmes liés aux risques, aux conflits d'intérêts, aux répercussions sur le marché et aux grandes aires de plancher. Le soumissionnaire se fonde sur cette compréhension pour indiquer comment il en tiendra compte dans la prestation des services de location.
80 %	Le critère coté est bien abordé. Le soumissionnaire démontre qu'il a une bonne compréhension en abordant les enjeux et les défis ciblés, et il fournit des détails approfondis pour justifier sa compréhension des enjeux. Le soumissionnaire se fonde sur cette compréhension pour décrire comment il mettra en œuvre ses stratégies liées aux services de location en tenant compte de ces enjeux.
90 %	Le critère coté est très bien abordé. Le soumissionnaire démontre qu'il a une très bonne compréhension en abordant les enjeux et les défis ciblés, et il fournit des détails approfondis pour en justifier sa compréhension. Le soumissionnaire se fonde sur cette compréhension pour préciser comment il tiendra compte de ces enjeux dans ses stratégies liées aux services de location.

Solicitation No. - N° de l'invitation
EP157-140570/A

Amd. No. - N° de la modif.
004

Buyer ID - Id de l'acheteur
419ZG

Client Ref. No. - N° de réf. du client
EP157-140570

File No. - N° du dossier
419ZG. EP157-140570

CCC No. /N° CCC - FMS No./N° VME

100 %	Réponse supérieure. L'exigence est dépassée. Le soumissionnaire démontre qu'il a une excellente compréhension et il aborde tous les enjeux, tout en fournissant des détails approfondis afin d'en justifier sa compréhension, tout en précisant comment il en tiendra compte dans ses activités. Le soumissionnaire se fonde sur cette compréhension pour décrire en détail comment il mettra en œuvre les stratégies liées aux services de location. Les solutions proposées sont saines et viables.
--------------	---

CTC3	Expérience de l'équipe de projet dans les transactions immobilières – locaux à bureaux
	<p>Le soumissionnaire devrait démontrer l'expérience de l'équipe de gestion des transactions en fournissant un exemple de transaction de location d'espace à bureaux réalisée au Canada au cours des deux (2) dernières années (avant la date de clôture de l'appel d'offres) dans le cadre de laquelle l'approche de l'équipe de projet a été utilisée. La transaction de location citée doit comprendre au moins cinq mille mètres carrés (5 000 m²) d'espaces à bureaux ou avoir une valeur transactionnelle nette d'au moins cinq millions de dollars (5 M\$), et au moins deux membres de l'équipe de projet proposée doivent y avoir participé. Pour être évalué, l'exemple doit respecter l'exigence énoncée.</p> <p>Le soumissionnaire devrait fournir les renseignements suivants sur le projet de location cité :</p> <ul style="list-style-type: none">• les dates des transactions (année et mois);• le nom et les coordonnées du client (nom, numéro de téléphone ou de télécopieur, ou adresse électronique);• le nom du bien ou de l'immeuble et des détails sur celui-ci (emplacement, type d'utilisation des locaux à bureaux, propriétaire privé ou gouvernemental);• la durée du bail;• la valeur transactionnelle;• le rôle des individus et le type de services fournis (agent du locateur, du locataire ou les deux).• <p>Les renseignements suivants seront cotés :</p> <ol style="list-style-type: none">1) la description du projet de location et sa pertinence par rapport à l'EDT;2) la prestation d'une gamme complète de services de location, notamment l'analyse, les études de marché, les options et les propositions d'acquisition par bail et décrire les rôles et les responsabilités de chaque membre de l'équipe dans la réalisation de la transaction de location.

CTC6	Représentation des locataires
	<p>Le soumissionnaire devrait démontrer l'expérience de l'équipe de projet en fournissant un exemple dans lequel l'équipe de projet ou l'entreprise a réalisé une transaction à titre de représentant des locataires au cours des deux (2) dernières années au Canada. Le projet de location cité doit comprendre un minimum de cinq mille mètres carrés (5 000 m²) d'espaces à bureaux et avoir une valeur transactionnelle nette d'au moins cinq millions de dollars (5 M\$), et comprendre cinq cents mètres carrés (500 m²) pour une location commerciale et avoir une valeur transactionnelle nette de cinq cent mille dollars (500 000 \$).</p>

Toutes les conditions demeurent inchangées