

RETURN BIDS TO:
RETOURNER LES SOUMISSIONS À:
Bid Receiving - PWGSC / Réception des soumissions
- TPSGC
Place du Portage, Phase III
Core 0A1/Noyau 0A1
11 Laurier St./11, rue Laurier
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

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

Issuing Office - Bureau de distribution
Miscellaneous Special Projects Division (XN)/Division
des projets spéciaux divers (XN)
Canadian Building
219 Laurier Ave. West, 13th Floor
Room 13077
Ottawa
Ontario
K1A 0S5

Title - Sujet Solution d'achats électroniques du	
Solicitation No. - N° de l'invitation EN578-131350/A	Amendment No. - N° modif. 006
Client Reference No. - N° de référence du client 20131350	Date 2014-05-15
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$XN-111-27555	
File No. - N° de dossier 111xn.EN578-131350	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2014-06-17	Time Zone Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT
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: Moore, Karen	Buyer Id - Id de l'acheteur 111xn
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-1410 ()	FAX No. - N° de FAX () -
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

Solicitation No. - N° de l'invitation

EN578-131350/A

Amd. No. - N° de la modif.

006

Buyer ID - Id de l'acheteur

111xn

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

20131350

File No. - N° du dossier

111xnEN578-131350

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

Voir ci-joint.

Lettre d'intérêt

Modification de sollicitation 6

But:

A) Répondre aux questions relatives à la LI.

Questions et réponses

QUESTION 9

TPSGC pourrait-il fournir à toutes les parties intéressées une liste des noms des entreprises, en compagnie des coordonnées des représentants de ces entreprises, qui ont assisté à la Journée de l'industrie?

Nous croyons que la constitution d'une équipe de fournisseurs sera nécessaire dans le cadre de ce processus pour répondre aux exigences de TPSGC.

RÉPONSE 9

Conformément à la lettre d'intérêt, les fournisseurs participants inscrits ont signé l'annexe E – Modalités du processus de consultation et ont par conséquent accepté que le gouvernement du Canada divulgue le nom de leur entreprise.

Les coordonnées des participants individuels des fournisseurs inscrits ne seront pas divulguées.

Les fournisseurs inscrits qui participent aux séances individuelles, en date du 14 mai, sont :

Accenture

ADLIB

Advanced Software Concepts (ASC)

Biddingo.com

BravoSolution

CGI

Compusearch Software Systems, Inc.

Deloitte

Edilex Inc.

e-Procurement Technologies Limited

FreeBalance Inc.

HUBWOO

IBM Global Business Services

Ivalua Inc.

KPM Enterprises Inc.

Merx

Microsoft

Neopost

Nitor Partners

OGMA Consulting Corp.

Oracle Canada

Perfect Commerce

PricewaterhouseCoopers LLP (PwC)

QinetiQ Commerce Decisions Ltd.

SAP Canada Inc.

SciQuest

Sierra Systems

TBlox B.V.

Xerox

QUESTION 10

Les notes d'allocution du sous-ministre adjoint délégué Pablo Sobrino sont absents des présentations publiés dans la lettre d'intérêt modification de sollicitation 005. Pouvez-vous s'il vous plaît relâchez les notes d'allocution ?

RÉPONSE 10

Les notes d'allocution du sous-ministre adjoint délégué Pablo Sobrino, de la Journée de l'industrie, sont attachés.

TOUTES LES AUTRES MODALITÉS ET LES CONDITIONS DEMEURENT INCHANGÉES.

Notes d'allocution du sous-ministre adjoint délégué, Pablo Sobrino

Achats électroniques du Programme des approvisionnements de TPSGC

Journée de l'industrie

Palais des Congrès de Gatineau

Le 6 mai 2014

Prenez note que le discours n'a peut-être pas été prononcé exactement comme il est rédigé dans les présentes notes d'allocution.

Bonjour! Je me réjouis de voir tant de représentants de l'industrie à la séance d'aujourd'hui. Voilà qui indique à quel point l'industrie des solutions d'approvisionnement stratégique a pris beaucoup de maturité et à quel point la technologie a évolué dans ce secteur. Au nom de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), je vous remercie d'avoir bien voulu vous joindre à nous en cette Journée de l'industrie et de nous permettre ainsi de nouer le dialogue avec vous.

Bonjour à tous et bienvenue!

Avant de commencer, permettez-moi de vous raconter brièvement une anecdote. Il y a quelques mois, j'ai eu l'occasion d'assister à la conférence ProcureCon à Toronto, en Ontario; il se peut même que j'y ai rencontré certains d'entre vous. Il s'agissait de la première conférence ProcureCon tenue au Canada, et j'étais heureux de pouvoir y participer.

J'y ai appris que, bien que nous soyons un acheteur important du gouvernement fédéral qui gère des activités contractuelles totalisant une valeur de 16 milliards de dollars par an, et qui acquiert pour ainsi dire tout - des navires militaires, du matériel de laboratoire, des fournitures de bureaux, j'en passe et des meilleurs - pour le compte du gouvernement du Canada, les problèmes que nous rencontrons sur le plan de l'approvisionnement stratégique ne diffèrent pas tant que ça de ceux des grandes banques, des sociétés multinationales et des

entreprises minières, entre autres. Nous voulons tous tirer le meilleur parti de notre pouvoir d'achat, réaliser des transactions qui sont justes, transparentes et viables, ainsi qu'exploiter nos stratégies contractuelles pour offrir le plus d'avantages socioéconomiques possible à nos intervenants clés. Certes, les lois et les règlements auxquels nous nous conformons et la terminologie que nous utilisons diffèrent peut-être, mais les processus de base que nous appliquons et les principaux résultats opérationnels que nous visons sont remarquablement similaires. C'est en ayant l'occasion d'en discuter en personne que nous nous rendons compte que nous ne sommes pas si différents que ça après tout.

C'est pourquoi les séances d'information à l'intention de l'industrie, comme la séance d'aujourd'hui, sont si importantes; nous savons que nous éprouvons un problème que vous pouvez nous aider à résoudre, et vous savez que nous avons besoin de services comme ceux que vous offrez. Essentiellement, un processus d'approvisionnement qui est bien réussi consiste à veiller à ce que nous puissions tous travailler ensemble et parler une langue commune pour qu'au moment de l'appel d'offres, la teneur de nos demandes et de nos besoins vous soit limpide, facilitant ainsi le processus de présentation des soumissions.

Cela dit, je veux vous parler aujourd'hui du contexte de la conduite de nos opérations et de la vision globale de l'approvisionnement électronique au gouvernement du Canada et dans le secteur public canadien en général. Mon allocution sera suivie d'une brève période de questions.

En vertu de la loi qui le régit, le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux est responsable de toutes les activités d'approvisionnement et de passation de contrats au sein du gouvernement du Canada, mis à part quelques exceptions. En qualité de responsables, nous sommes appelés à exercer une gouvernance, une supervision et une diligence raisonnable sur le système d'approvisionnement dans une mesure suffisante. Nous devons veiller à ce que les décisions prises à l'égard des achats de plusieurs milliards de dollars reposent sur des coûts jugés raisonnables et une évaluation prudente des risques et des avantages, et à ce que nous obtenions le meilleur rapport qualité-prix dans l'intérêt de la population canadienne.

Avez ses milliers de dossiers d'achats et de marchés complexes à superviser, notre programme nous tient fort occupés. Comme je l'ai déjà mentionné, nous gérons des activités contractuelles qui totalisent une valeur approximative de 16 milliards de dollars par an, et qui représentent des dizaines de milliers de transactions individuelles. Notre capacité de gérer un tel volume au moyen de la technologie est très limitée à l'heure actuelle; certains de nos outils actuels ont plus de vingt ans, et il est devenu impossible d'en assurer le soutien. De plus, en raison des compressions budgétaires, nous disposons de moyens limités pour investir dans de nouvelles solutions. Or, les dernières technologies et les nouveaux modèles de prestation de services coûtent considérablement moins cher à posséder et sont davantage compatibles avec d'autres systèmes, si bien que nous pouvons maintenant envisager d'adopter une nouvelle solution, et ce n'est pas trop tôt.

Malgré les compressions budgétaires, nous sommes encore plus occupés que jamais. En effet, nous supervisons des contrats comptant parmi les plus complexes, à risque et coûteux dans toute l'histoire du Canada. Ceux-ci portent notamment sur la Stratégie nationale d'approvisionnement en matière de construction navale, le chasseur qui doit remplacer le CF-18, de nouveaux systèmes par satellite, de grands projets de construction, et les gros projets de prestation de services comme celui du marché Biens immobiliers 1 pour la prestation de services de gestion immobilière dans les immeubles publics gérés par TPSGC, dans tout le Canada. Il importe d'ailleurs de noter que les contrats les plus importants qui correspondent à 10 % des transactions conclues en représentent 90 % de la valeur totale.

Comme le coût, la complexité et la diversité des biens et des services que nous acquerrons continuent de s'accroître considérablement, nous avons besoin de systèmes électroniques modernes qui permettront à nos professionnels de suivre le rythme avec lequel augmentent le volume et la complexité des activités d'approvisionnement.

Le contexte financier actuel apporte des défis supplémentaires, notamment parce qu'on réclame aujourd'hui un meilleur rapport qualité-prix, de meilleurs conseils,

un service à la clientèle de qualité, des coûts moindres et l'allègement du fardeau administratif. Qui plus est, la nécessité de veiller à l'intégrité du système d'approvisionnement n'a jamais été aussi impérative.

Nous avons mis en place un cadre qui nous permet d'assurer la responsabilisation et l'intégrité des activités d'approvisionnement grâce à une gouvernance solide, à des codes de conduite, à la surveillance de l'équité, à la vérification, à l'exercice de contrôles financiers et à la réalisation d'enquêtes internes. Ce cadre s'applique à toutes les personnes qui participent à nos activités d'approvisionnement.

Le Ministère a pris de nombreuses mesures qui démontrent son engagement à faire affaire avec des entreprises et des personnes qui respectent les lois et qui agissent avec intégrité. À titre de gardien des fonds publics, il a le devoir de continuer à miser sur ces mesures.

En sa qualité de fournisseur de services communs au gouvernement du Canada, TPSGC apporte un soutien indispensable au fonctionnement du gouvernement. C'est en outre grâce à TPSGC que les ministères et les organismes peuvent offrir leurs programmes à la population canadienne. Notre client est donc finalement le Canada et sa population, car en offrant un excellent service aux ministères et aux organismes clients, c'est en fait le Canada et sa population que TPSGC sert. De plus, *depuis la modification récente de la Loi sur le ministère des Travaux publics et des Services gouvernementaux, nous sommes encore mieux à même d'offrir nos services au secteur public canadien en général, et de tirer ainsi parti de notre pouvoir d'achat collectif dans l'intérêt des contribuables canadiens et de nos institutions publiques.*

Dans le secteur public, le service à la clientèle n'est pas une chose simple, qui se résumerait à donner au client ce qu'il veut. Il est beaucoup plus compliqué, pour toute une série de raisons. Dans le contexte des marchés du secteur public, cette complexité ressort clairement.

En premier lieu, il se peut que les clients ne connaissent pas la technologie ou l'industrie en cause. On ne peut s'attendre, au vu de l'évolution rapide du monde moderne, à ce que nos clients gouvernementaux possèdent un savoir et une expertise de pointe dans tous les domaines. Ils peuvent notamment ignorer

l'existence des solutions susceptibles de répondre à leurs besoins dans le marché actuel.

En deuxième lieu, nous sommes tenus d'obtenir le rapport qualité-prix optimal parce que la facture est payée en bout de ligne par le contribuable. Or, comme vous le savez, « rapport qualité-prix » ne veut pas dire la même chose que « prix le plus bas ». Il s'agit plutôt de la meilleure combinaison de la qualité et du prix, qu'il soit question d'ameublement de bureau ou du coût total de la possession d'un gros système de matériel militaire, lequel coût comprend le coût d'achat ainsi que l'entretien et le soutien durant tout le cycle de vie. Le rapport qualité-prix tient compte aussi de l'équilibre optimal entre prix, qualité et retombées socioéconomiques. L'obtention du meilleur rapport qualité-prix et de retombées pour la population canadienne figure parmi les résultats fondamentaux attendus de tous nos grands projets de marchés. L'objectif de la Politique sur les marchés du Conseil du Trésor du Canada en fait d'ailleurs clairement état :

L'objectif des marchés publics est de permettre l'acquisition de biens et de services et l'exécution de travaux de construction, d'une manière qui contribue à accroître l'accès, la concurrence et l'équité, qui soit la plus rentable ou, le cas échéant, la plus conforme aux intérêts de l'État et du peuple canadien.

Dans le contexte de l'approvisionnement, le service à la clientèle ne consiste donc pas simplement à procurer au client ce qu'il veut, à obtenir le prix le plus bas, ou encore à trouver le moyen le plus rapide ou facile d'obtenir le bien ou le service. Il consiste plutôt à adopter une approche équilibrée et analytique, qui permet de tenir compte à la fois du coût, du risque, des avantages, du prix, de la qualité, de l'intégrité, de la diligence raisonnable à exercer et de la rapidité d'exécution.

L'éventuelle solution d'approvisionnement électronique comptera parmi les éléments essentiels à l'amélioration de la prestation de ce service. Elle permettra en outre d'alléger le fardeau administratif, d'automatiser les processus, de faciliter la communication de l'information à des systèmes compatibles et d'offrir de puissantes fonctions de suivi et d'établissement de rapports. Nos spécialistes de l'approvisionnement pourront ainsi consacrer plus de temps aux activités d'approvisionnement stratégique plutôt qu'à la vérification manuelle de la

concordance de l'information parmi nos applications désuètes fonctionnant en vase clos. Au fait, mes collègues du Secrétariat du Conseil du Trésor du Canada et de Services partagés Canada aborderont plus en profondeur les exigences techniques relatives aux systèmes et l'interopérabilité de l'architecture d'entreprise.

Selon notre vision de l'approvisionnement électronique du gouvernement du Canada, l'acquisition des biens et des services dont les ministères ont absolument besoin pour offrir leurs programmes à la population canadienne devrait être aussi facile que les achats personnels que nous faisons en ligne, à savoir d'un simple clic de souris. Quant aux fournisseurs comme vous, il devrait leur suffire de remplir un formulaire en ligne pour répondre aux demandes de soumissions du gouvernement. Enfin, nos spécialistes de l'approvisionnement devraient disposer des outils dont ils ont besoin pour se concentrer sur les achats stratégiques qui offrent des retombées réelles aux contribuables canadiens.

Plus tard aujourd'hui, vous en apprendrez davantage sur notre programme numérique et le contexte opérationnel qui dicte la passation des marchés publics du Canada. Sachez toutefois que nous ne faisons pas tout cela pour remplacer nos processus opérationnels actuels par de nouveaux outils. Nous le faisons pour transformer les activités d'approvisionnement du gouvernement fédéral au moyen de la technologie de l'information. Nous savons que, dans la mesure où les lois et les règlements applicables le permettront, nous devons modifier la façon dont nous menons nos activités, normaliser nos processus et adopter les façons de faire commerciales pour mener à bien cette transformation. Nous compterons sur vous pour mettre à contribution vos innovations et vos pratiques exemplaires qui nous aideront à façonner nos activités de demain.

En collaborant ensemble au cours des prochains mois, j'espère qu'à la même date l'an prochain, nous travaillerons en partenariat avec l'un ou plusieurs d'entre vous à la mise en place d'une fonction d'approvisionnement plus efficace et plus économique qui permettra d'offrir les meilleurs résultats possibles à nos clients, à nos spécialistes de l'approvisionnement, à nos fournisseurs et à la population canadienne.

Thank you. Merci.