

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

LETTER OF INTEREST
LETTRE D'INTÉRÊT

Title - Sujet Commercially Available IT Training	
Solicitation No. - N° de l'invitation E60ZH-140001/A	Date 2014-10-21
Client Reference No. - N° de référence du client E60ZH-140001	GETS Ref. No. - N° de réf. de SEAG PW-\$\$ZH-127-28074
File No. - N° de dossier 127zh.E60ZH-140001	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2014-12-02	
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: Génier, Nicole	Buyer Id - Id de l'acheteur 127zh
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-1144 ()	FAX No. - N° de FAX () -
Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: Specified Herein Précisé dans les présentes	

Comments - Commentaires

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

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

Delivery Required - Livraison exigée See Herein	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

Issuing Office - Bureau de distribution
Training and Specialized Services Division/Division de la
formation et des services spécialisés
11 Laurier St. / 11, rue Laurier
10C1, Place du Portage
Gatineau, Québec K1A 0S5

Solicitation No. - N° de l'invitation

E60ZH-140001/A

Amd. No. - N° de la modif.

File No. - N° du dossier

127zhE60ZH-140001

Buyer ID - Id de l'acheteur

127zh

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

E60ZH-140001

STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT EN MATIÈRE DE SERVICES DE FORMATION COMMERCIALE EN TI

DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS (DDR)

1.0 PORTÉE

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC) sollicite des rétroactions pour mieux comprendre l'industrie de la formation en TI et entreprendre une consultation sur la stratégie d'approvisionnement proposée en matière de services de formation commerciale en TI. La formation commerciale en TI est une formation commercialisée disponible sur le marché, autorisée sous licence ou vendue au public, qui ne requiert aucune modification ou mise à jour particulière pendant son cycle de vie. Les programmes nécessitant uniquement des modifications mineures sans frais pour le Canada autres que ceux établis au départ satisfont également aux critères établis pour la désignation d'une formation commerciale en TI.

1.1 OBJECTIF

L'objectif de la stratégie d'approvisionnement en services de formation commerciale en TI consiste à :

- Simplifier les relations entre l'industrie et le gouvernement du Canada;
- Rendre le processus d'achat et de prestation des formations commerciales en TI plus efficace;
- Réduire les coûts administratifs pour l'industrie et le gouvernement du Canada;
- Optimiser le pouvoir d'achat du gouvernement du Canada pour réaliser des économies;
- Améliorer les occasions d'affaire de l'industrie;
- Accéder aux données afin de mieux comprendre ce que le gouvernement du Canada achète;
- Obtenir l'accès à un catalogue de formation en TI disponible.

Les rétroactions aideront à orienter et à définir la stratégie d'approvisionnement pour les méthodes d'approvisionnement en formation commerciale en TI permettant d'établir une portée harmonisée, la méthodologie, les documents justificatifs et les approches proposées au processus d'approvisionnement. L'élaboration de cette stratégie d'approvisionnement comprendra des consultations auprès des représentants des ministères fédéraux et de l'industrie afin de trouver le juste équilibre entre les avantages potentiels d'un regroupement et la création d'une structure appropriée pour s'assurer d'un accès ouvert et équitable aux marchés fédéraux.

1.2 CONTEXTE

Le gouvernement du Canada reçoit de la formation au moyen de nombreuses méthodes, réparties selon les deux catégories ci-dessous :

Formation en salle de classe :	Les participants suivent leurs cours à l'endroit même où l'enseignant présente le matériel éducatif, avec possibilité d'interactions et d'exercices pratiques
	Exposé ou démonstration pédagogique traitant d'un sujet particulier et qui comporte un nombre limité d'interactions ou d'exercices
Formation hors salle de classe :	Formation sur le Web; didacticiels conçus pour être utilisés à son propre rythme; formation par vidéo; Livres numériques; apprentissage par l'audio; apprentissage à distance; inscription à de la formation

Le gouvernement du Canada reçoit de la formation dans deux contextes différents : les cours privés et les cours publics :

Cours privé :	Un cours privé, donné par un enseignant en salle de classe à un groupe de participants, réservé exclusivement aux fonctionnaires fédéraux.
Cours public :	Un cours public constitue l'inscription d'un participant à un cours offert publiquement qui ne s'adresse pas nécessairement aux fonctionnaires du Canada.

Historiquement, le gouvernement du Canada dépense environ 324 M\$ chaque année (cube des dépenses de TPSGC) en services de formation, en plus des cours achetés avec les cartes d'achat.

Les cartes d'achat, considérées comme la méthode de paiement la plus rentable pour des transactions inférieures à 10 k\$, sont utilisées pour acheter des produits et des services relatifs aux activités gouvernementales. Puisque la plupart des frais d'inscription aux programmes de formation commerciaux en TI sont inférieurs à 10 k\$, ces dépenses de fonds publics sont moins visibles pour les contribuables, puisque leur divulgation proactive n'est pas requise des ministères.

Il est devenu évident que le besoin en services de formation commerciale en TI est généralisé, mais qu'aucun outil standardisé n'a été mis en place pour appuyer l'acquisition ce type de services. Actuellement, l'approvisionnement en services de formation commerciale en TI manque d'uniformité, est compliqué et continu. C'est pourquoi les acheteurs n'obtiennent pas les réductions auxquelles ils devraient avoir droit compte tenu du volume des services achetés.

Dans nos efforts initiaux pour mieux comprendre les besoins, les problèmes et les solutions liés aux services de formation commerciale en TI, il est essentiel de mener des consultations auprès de représentants des ministères fédéraux et de l'industrie.

L'un des défis liés à l'élaboration d'une stratégie d'approvisionnement pour la formation commerciale en TI est que le processus d'approvisionnement en programmes de formation commerciaux en TI que la formation commerciale n'a jamais été acquise de manière stratégique et les achats ont plutôt été traités individuellement (achats rapides).

2.0 BESOINS

La formation commerciale en TI englobe les programmes de formation en TI qui appartiennent à un fournisseur et comprennent des outils, des processus, des méthodes (p. ex., codage ou programmation, communication, conversion, stockage et retrait de données, analyse et conception de systèmes, contrôle de systèmes) et l'équipement connexe utilisé pour recueillir, traiter et présenter l'information. De manière générale, la formation en TI est associée à un logiciel.

La liste suivante, non exhaustive, contient des programmes de formation commerciaux en TI :

Traitement de texte	Word, Word Perfect, Writer, Open Office, Antidote, etc.
Feuilles de calcul	Excel, Quattro, Calc, etc.
Présentation	Powerpoint, Impress, etc.
Messages	Outlook, Lotus Notes, Groupwise, etc.
Base de données	Access, Filemaker, etc.
Navigateur Web	Internet Explorer, Firefox, Opera, etc.
Système d'exploitation	Windows, Linus, Mac, etc.
Gestion de projet	Microsoft Project, etc.
Graphique/Éditique	Quark, Adobe, Publisher, etc.
Multimédia	Adobe, Articulate, etc.
Conception Web	Dreamweaver, Expression Web, etc.

Systèmes ouverts	Linux, Red Hat, Apache, etc.
Systèmes d'exploitation /Serveurs	Windows, Exchange, Novell, etc.
Service d'annuaire	AD, NDS, Open LDAP, etc
Virtualisation	Microsoft, Vmware, Citrix, etc.
Langues de programmation	ASP.NET, C#, VB, C++, Php, Java, etc.
SQL et serveur SQL	Transact-SQL, Oracle, Mysql, Postgresql, SQL, etc.
ComptIA	A+, CTT +, Network Plus, etc.
Formation sur la sécurité informatique	
Télécommunications	CISCO, Call Pilot Application Builder, etc.
Analyse et conception de systèmes	ITIL, Agile, UML, Rup, etc
Dessin technique	Autocad, DAO, etc.
Formation sur la veille économique	Ransact - SQL, SQL, MySQL, PostGreSQL, Date Warehousing, etc.
Sécurité des TI	
Formation sur les ordinateurs centraux	

3.0 STRATÉGIE D'APPROVISIONNEMENT PROPOSÉE

TPSGC désire mettre en place une méthode d'approvisionnement qui permettra aux fonctionnaires fédéraux de s'inscrire facilement à une vaste gamme de cours de formation en TI. Un outil hébergé par le gouvernement du Canada guidera les utilisateurs à travers une bibliothèque de fournisseurs offrant de la formation dans n'importe quelle catégorie de formation commerciale en TI, dans toutes les régions.

4.0 EXIGENCES DE QUALIFICATION PROPOSÉES POUR LES FOURNISSEURS

On propose qu'afin d'obtenir une méthode d'approvisionnement pour la formation commerciale en TI, un fournisseur doit satisfaire aux critères d'évaluation techniques suivants :

- Avoir exploité une entreprise qui offre au public de la formation commerciale en TI depuis au moins deux (2) ans;
- Disposer d'installations de formation ou y avoir accès (pour la formation en salle de classe);
- Offrir un rabais minimum par rapport au prix de liste publié;
- avoir un site Web qui affiche les renseignements suivants:
 - Cours offerts
 - Date et lieu des cours
 - Durée du cours
 - Plan de cours
 - Liste officielle des frais d'inscription par participant

Les critères ci-dessus visent à nous assurer que les fournisseurs sont des organisations de formation crédibles et chevronnées qui ont offert et continuent d'offrir de la formation commerciale en TI à laquelle le gouvernement du Canada peut avoir un accès rapide.

Les fournisseurs devront classer leurs cours en fonction des listes de catégories énumérées dans chaque catégorie de services de formation commerciale en TI mentionnée ci-dessus.

5.0 RÉPONSES À LA DDR

Les réponses à la présente DDR pourraient être envisagées par le Canada et pourraient orienter l'élaboration de la stratégie d'approvisionnement en programmes de formation commerciaux en TI.

On demande aux répondants de fournir leurs commentaires dans l'une des langues officielles du Canada. Les renseignements fournis pourraient être utilisés par le gouvernement du Canada pour finaliser la méthode d'approvisionnement pour la formation commerciale en TI. On conseille donc aux fournisseurs de n'inclure aucun renseignement exclusif dans la réponse fournie. Toutes les soumissions doivent porter clairement la mention « **Commentaires sur la DDR - Stratégie d'approvisionnement pour la formation commerciale en TI** ». Les nom et adresse du fournisseur doivent figurer sur l'enveloppe. Une copie papier originale et une copie électronique en format MS Word ou PDF sont demandées.

Les fournisseurs ne doivent communiquer que les renseignements pertinents en réponse à la présente demande. L'inclusion de guides techniques ou de mise en marché généraux est déconseillée, à moins que ceux-ci ne contiennent des renseignements particuliers exigés dans le présent document.

La réponse doit être cachetée et transmise à l'Unité de réception des soumissions de TPSGC par la poste ou par service de messagerie à l'adresse ci-dessous d'ici 14 h HNE le 15 novembre 2014.

Unité de réception des soumissions de TPSGC
11, rue Laurier
Place du Portage, phase III
Noyau 0A1
GATINEAU (Québec) J8X 4A6

Note: La présente DDR ne constitue pas un appel d'offres et aucun contrat subséquent ne sera attribué.

La présente DDR n'est pas un processus de préqualification; aucune liste des fournisseurs ne sera établie. Par conséquent, les fournisseurs et les soumissionnaires potentiels ne doivent pas réserver des installations ou affecter des ressources en fonction de tout renseignement figurant dans la DDR ou fourni en réponse à celle-ci.

Le Canada se réserve le droit de modifier une partie ou la totalité des exigences techniques énoncées dans la présente DDR, en tout temps.

Les soumissionnaires qui ne répondent pas à la présente DDR pourront tout de même participer à tout futur processus d'approvisionnement subséquent.

Le Canada pourrait organiser des réunions de consultation individuelles avec les répondants à la présente DR.

6.0 QUESTIONS DDR

Afin d'aider TPSGC dans l'élaboration de cette méthode d'approvisionnement, on demande aux fournisseurs de répondre à chacune des questions suivantes :

Méthode d'approvisionnement

1. Avez-vous établi des méthodes avec le gouvernement du Canada, les gouvernements provinciaux ou les administrations municipales relativement à de la formation commerciale en TI? Si oui, pouvez-vous décrire ces méthodes?

2. Quels sont les cinq principaux ministères du gouvernement du Canada à qui vous avez offert des services de formation commerciale en TI et dans quels domaines?

Contenu

3. De quelle façon vos étudiants vous fournissent-ils des commentaires sur la prestation de votre cours? Ces renseignements sont-ils communiqués aux étudiants potentiels? Si oui, de quelle façon?
4. Quel volume d'activités avez-vous géré en tant que fournisseur de programmes de formation commerciaux, en ce qui a trait au domaine et au lieu de formation?
5. Est-ce qu'une personnalisation mineure d'un cours de formation commerciale en TI classé sous cours privé serait à l'encontre de restrictions liées aux droits d'auteur?
6. La description de la formation commerciale en TI exclut-elle tout autre type ou domaine de formation commerciale en TI?
7. Selon vous, comment les données devraient-elles être structurées (p. ex. formation en TI ou axée sur la formation opérationnelles ou les activités, domaines, etc.) pour que les cours soient classés dans les secteurs appropriés?
8. En tant que prestataire de formation commerciale en TI, quels cours offrez-vous?

Inscription

9. De quelle manière gérez-vous actuellement l'inscription des étudiants? Quels sont les renseignements que les étudiants doivent fournir lors de l'inscription?
10. Est-il raisonnable de demander que chaque fournisseur affiche sur son site Web une liste de ses cours avec leur prix, ainsi que les dates et les lieux des cours?
11. Comment allez-vous organiser le calendrier des cours et traiter les demandes plus élevées que la normale?

Critères d'évaluation

12. Les critères techniques d'évaluation proposés pour sélectionner les fournisseurs sont-ils pertinents? Avez-vous des suggestions et/ou des commentaires à cet effet?
13. Les méthodes d'approvisionnement devraient-elles être réparties selon les régions et les zones métropolitaines du Canada? (<http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/app-acq/spc-cps/dznrrm-dnzmra-fra.html>)

Paiement et établissement des prix

14. Le paiement au moment de l'achèvement et de la prestation des services de la formation est-il un processus normal dans l'industrie, ou est-ce le paiement anticipé qui est considéré comme normal pour l'inscription à un cours?
15. Quelle est la manière d'établir la base de paiement des méthodes d'approvisionnement?
16. Comment le prix est-il établi pour chaque cours offert (ventilation des prix)? À quelle fréquence modifiez-vous le prix de vos cours?

17. Seriez-vous en mesure de fournir au Canada un code promotionnel, aux fins de cette méthode d'approvisionnement?

Autre

18. Avez-vous d'autres commentaires, suggestions ou préoccupations à formuler?