

1) The financial proposal must be in a separate file. What does that mean specifically? (A separate document, in a separate file folder, or envelope?)

A/ A separate document.

2) Annex A section 4.2 says contractor will meet with NRCan monthly in person or virtually and section 5.1 says that contractor will meet in person at NRCan monthly. Is the in person meeting required in addition to the meetings in section 4.2, or is it in error?

A/ Error...Please delete section 5.1 bullet that states "attend in-person meetings at NRCan once a month". It is no longer applicable.

3) Annex B seems to show payment as two major milestones. Is there provision for more frequent (ie monthly) invoicing, such as prorated billing on percentage completion of those milestones, or using the pricing from section 2.2 of the proposal for the various phases of work to create smaller milestones?

A/ This will definitely be negotiated prior to contract award with the winning bidder.

.....

1) La proposition financière doit être dans un fichier séparé. Que signifie précisément ? (Un document distinct, dans un dossier distinct, ou enveloppe ?)

R/ Un document distinct.

2) La section 4.2 de l'annexe A indique que l'entrepreneur se réunira avec RNCAN mensuellement en personne ou virtuellement alors que l'article 5.1 indique que l'entrepreneur devra se réunir en personne à RNCAN de manière mensuelle. Est-ce la réunion en personne est requise en surplus des réunions indiquées dans la section 4.2, ou est-ce une erreur?

R/ erreur...SVP supprimer le point de la section 5.1 qui mentionne « assister à des réunions en personne dans les bureaux de RNCAN tous les mois ». Il n'est plus applicable.

3) L'annexe B semble indiquer que les paiements se feront en deux grandes étapes. Une facturation plus fréquente est-elle prévue (mensuellement), telle qu'une facturation au prorata fixée sur le pourcentage complété de ces étapes, ou en utilisant les coûts des différentes phases de travail indiqués à l'article 2.2 de la proposition pour créer de plus petites étapes?

R/ Ceci sera certainement négocié avant l'attribution du contrat avec le soumissionnaire gagnant.