



**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 0B2 / Noyau 0B2**

**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**

**Clothing and Textiles Division / Division des vêtements  
et des textiles**

**11 Laurier St./ 11, rue Laurier**

**6A2, Place du Portage**

**Gatineau, Québec K1A 0S5**

<b>Title - Sujet</b> Vêtements et Chaussures Non -Operat	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> W8486-174014/C	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 004
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> W8486-174014	<b>Date</b> 2019-01-02
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$PR-756-75835	
<b>File No. - N° de dossier</b> pr756.W8486-174014	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin</b> <b>at - à 02:00 PM</b> <b>on - le 2019-02-21</b>	
<b>Time Zone</b> <b>Fuseau horaire</b> Eastern Standard Time EST	
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Picco(PR Div.), Robert	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> pr756
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (613) 410-1348 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> ( ) -
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b>	

**Instructions: See Herein**

**Instructions: Voir aux présentes**

<b>Delivery Required - Livraison exigée</b>	<b>Delivery Offered - Livraison proposée</b>
<b>Vendor/Firm Name and Address</b> <b>Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur</b>	
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> <b>Facsimile No. - N° de télécopieur</b>	
<b>Name and title of person authorized to sign on behalf of Vendor/Firm</b> <b>(type or print)</b> <b>Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/ de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)</b>	
<b>Signature</b>	<b>Date</b>

---

**La présente modification 004 vise à publier les commentaires ou les questions des soumissionnaires et leurs réponses :**

**Commentaire/Question #1 :**

En ce qui concerne l'appendice 1 de l'annexe C, section 4. Critères de proposition de valeur côtés, 4.1.1 fixe le plafond des dépenses de recherche et développement (R-D) à un maximum de 5 % du total des frais de gestion (TFG). En supposant une structure de prix hypothétique de 50 M\$/année pour le coût unitaire par article (CUPA) et de 15 M\$ pour le TFG, cela représentera des dépenses de R&D de 750 000 \$ par année, pour un total des ventes de 65 M\$. Sur la base du chiffre d'affaires total, le pourcentage des dépenses de R&D serait de 1,154 % par an. Considérant que les dépenses intérieures brutes canadiennes en R&D (DIRD)<sup>1</sup> sont d'environ 1,74 % alors que les autres pays sont plus élevés (p. ex. Corée du Sud : 4,29 %, Israël : 4,27 %) et que le pays moyen de l'OCDE représente 2,74 %, nous aimerions connaître les raisons d'une limite aussi faible des dépenses en R&D. La principale promotion des retombées industrielles et technologiques (RTI) de l'ISED était d'encourager la R&D dans l'ensemble de l'industrie de la défense, en fixant un maximum d'environ 750 000 \$, ce qui éliminerait toute incitation à faire plus et toute raison de se distinguer.

**Réponse #1 :**

Le Canada a étudié la demande de modification des niveaux d'engagement de la proposition de valeur et a déterminé que l'exigence demeurera inchangée. En ce qui concerne la proposition de valeur de la CVCNO, les commentaires reçus de l'industrie ont été pris en compte pour s'assurer que les niveaux d'engagement étaient justes et réalisables, tout en continuant à motiver des investissements de grande qualité dans l'économie canadienne.

**Commentaire/ Question #2 :**

Le point 4.3.3.3.4 du processus d'évaluation des soumissions mentionne que le prix total de la demande de proposition (DP) sera déterminé en multipliant le coût unitaire par article (CUPA) total par le double du frais de gestion (FG). Nous croyons sincèrement que la méthode de calcul offre un avantage évident à un type de "modus operandi" par rapport à un autre. En supposant que le prix total du (CUPA) est de 50 M\$ et que le FG total est de 15 M\$, pour un total de 65 M\$. Le prix total de la DP pour l'évaluation dans ce cas serait de 80 millions de dollars et une note parfaite signifierait que le prix par point sera de 800 000 \$. Dans l'hypothèse d'un scénario complètement différent où toutes les fonctions sont sous-traitées au même prix de 65 millions de dollars avec une FG supplémentaire de 10 %, le prix total sera alors de 71,5 millions de dollars et le prix total de la DP pour l'évaluation serait de 78 millions de dollars ou 780 000 \$ par point. Nous avons précédemment souligné que le facteur de grossissement appliqué à la FG (le multiplicateur 2X) représente une distorsion du coût réel pour le Canada et motive une perte d'intégrité dans le processus de soumission. Les soumissionnaires qui cherchent à maximiser le classement peuvent simplement transférer leur rémunération prévue de la FG vers les comptes du CUPA, laissant au Canada les conséquences

imprévues :

- Classement biaisé des offres;
- Coût plus élevé pour le contribuable
- Perte de la visibilité prévue du Canada sur les deux comptes.

Nous n'avons pas eu connaissance d'une réponse à cette question et nous notons que la même formule a été maintenue dans la récente DP. Dans l'intérêt de l'intégrité des soumissions, il est recommandé que la formule revienne au coût réel par l'élimination du multiplicateur ou que le Canada fournisse des directives plus détaillées pour éviter que le processus ne se dégrade en un appel d'offres tactique. Maintenant que la demande de propositions a été lancée, le temps presse.

**Réponse #2 :**

Conformément à la section 8.1 de la DP, Prix et certification FG, l'entrepreneur certifiera que les prix unitaires fermes ne dépassent pas les prix unitaires les plus bas facturés à quiconque pour la même qualité et quantité. Cette certification peut faire l'objet d'une vérification par une vérification gouvernementale, à la discrétion du Canada. Par conséquent, on s'attend à ce que les CUPA proposés par les soumissionnaires se situent dans la même fourchette. S'il y a un écart important entre les prix unitaires proposés, le Canada remettrait en question à juste titre ces prix pour vérifier qu'ils sont conformes à la DP. En d'autres termes, il y a peu d'occasions de fausser le classement en augmentant arbitrairement les prix du CUPA.

**Commentaire/ Question #3 :**

Le Canada pourrait-il envisager de prolonger davantage la date de clôture de la DP en accordant aux soumissionnaires une période de cinq mois à compter du jour où la nouvelle date de clôture est communiquée ?

**Réponse #3 :**

Bien que la date de clôture de la demande de propositions ait récemment été reportée au 7 février 2019, le Canada a prolongé la date de clôture de deux semaines supplémentaires, soit au 21 février 2019. Une prolongation au-delà de cette date pourrait avoir des répercussions opérationnelles sur le MDN.

**Commentaire/ Question #4 :**

Le Canada pourrait-il réduire le dépôt de garantie à 1 million de dollars ?

**Réponse #4 :**

L'exigence d'un dépôt de garantie de 5 millions de dollars demeurera en vigueur. Ce montant est jugé juste et raisonnable compte tenu de la valeur globale prévue du contrat.

**Commentaire/ Question #5 :**

Comme pour les Exigences relatives au contenu canadien, le Canada pourrait-il simplifier l'approche de la PV-ITB en n'exigeant que des exigences minimales obligatoires ?

**Réponse #5 :**

Le Canada a examiné la demande de l'industrie de transformer les critères de la proposition de valeur cotée en exigences obligatoires et a déterminé que les critères cotés demeureront inchangés.

Solicitation No. - N° du l'invitation  
W8486-174014/C

Amd. No. - N° de la modif.  
004

Buyer ID - Id de l'acheteur  
pr763

Client Ref. No. - N° de réf. du client  
W8486-174014

File No. - N° du dossier  
pr763. W8486-174014

CCC No. /N° CCC - FMS No. /N° VME

---

**Commentaire/ Question #6 :**

Le Canada pourrait-il envisager d'indexer les frais de gestion annuellement et de les réviser tous les cinq ans ?

**Réponse #6 :**

La demande d'indexation de la commission de gestion (FM) n'est pas acceptée. Tel que détaillé dans la DP, le Canada rajustera tous les prix unitaires fermes établis dans l'appendice 1 de l'annexe B du SIFC, sur une base annuelle, conformément à l'Indice des prix à la consommation (IPC) moyen annuel de Statistique Canada. Le Canada examinera également tous les prix unitaires fermes dans les cinq ans suivant la date d'attribution du contrat, et tous les cinq ans par la suite, pendant toute la durée du contrat (5e, 10e et 15e années du contrat). Comme la FG est un pourcentage du CUPA, l'indexation est déjà saisie chaque fois que le CUPA est ajusté.

Tous les autres termes et conditions restent inchangés.

---