



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

Quebec

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

Frigate Life Extension (FELEX) Project / Bureau de
projet de prolongation de la vie des frégates (BP
FELEX)

455 Blvd de la Carrière

Gatineau

Quebec

K1A 0K2

Title - Sujet Contrat soutien en service SCCH	
Solicitation No. - N° de l'invitation W8482-168150/D	Amendment No. - N° modif. 002
Client Reference No. - N° de référence du client W8482-168150	Date 2019-08-16
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$FX-008-27388	
File No. - N° de dossier 008fx.W8482-168150	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2019-11-08	Time Zone Fuseau horaire Eastern Standard Time EST
F.O.B. - F.A.B. Specified Herein - Précisé dans les présentes Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input checked="" type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Fortin, Marie-Andrée	Buyer Id - Id de l'acheteur 008fx
Telephone No. - N° de téléphone (819) 939-3234 ()	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

Soutien en service des systèmes de combat de la classe *Halifax* (SCCH)

Demande de propositions (DP) – Questions et réponses

Modification n° 02

La présente modification vise à apporter des changements à la DP du SCCH et à répondre aux questions qui ont été reçues relativement à cette demande de soumissions.

Partie 1 – Modification de la DP :

Article 3.1.2.1– Attestation des prix :

Supprimer au complet : *En présentant une soumission, le soumissionnaire atteste que : Les taux horaires de main-d'œuvre tout compris proposés dans la soumission sont basés sur le coût calculé conformément aux conditions générales, Principes des coûts contractuels 1031-2, et comprennent tous les coûts directs de main-d'œuvre et les coûts indirects (frais généraux) du soumissionnaire, ainsi que toutes les majorations et tous les bénéfices.*

Partie 2 – Questions et réponses :

Q71 – L'annexe J fait référence au terme *prix de la soumission*, mais la demande de propositions pour le soutien en service du SCCH ne définit pas encore ce terme, essentiel au calcul d'une proposition de valeur et des retombées industrielles et technologiques. Par conséquent, le Canada pourrait-il définir le terme *prix de soumission* et donner un exemple de la façon de calculer ce dernier dans les documents de demande de propositions? Ce faisant, les différences explicites entre le prix de l'offre, le prix du contrat et le prix financier et la façon dont ils s'appliquent ou non à l'évaluation des offres doivent être claires.

R71 – Le terme *prix de soumission* n'est plus mentionné à l'annexe J de la version définitive de la demande de propositions. La valeur du contrat comprend tous les coûts associés aux travaux de gestion et aux travaux ponctuels, plus les honoraires d'incitation au rendement pour les six premières années du contrat.

Concernant la proposition de valeur (PV) et les retombées industrielles et technologiques (RIT), tel que décrit dans les instructions aux soumissionnaires de la RIT/PV, la valeur du contrat englobe tous les coûts associés aux travaux de gestion, les honoraires d'incitation au rendement et tous les travaux exécutés par l'entrepreneur excluant les travaux assumés par l'entrepreneur pour les travaux exécutés et les pièces de rechange acquises à l'extérieur du Canada, pour toute la durée du contrat, soit douze ans.

Les soumissionnaires doivent calculer le pourcentage de RIT contre les honoraires de gestion pour 12 années du contrat. Les frais de gestion doivent être calculés en multipliant les frais de gestion pour les six premières années du contrat par 2. Ce sera aux fins de l'évaluation seulement.

La valeur révisée du travail ponctuel (à l'extérieur du pays et au Canada) pour la période de contrat de 12 ans est estimé à **254** millions de dollars. Veuillez noter que le Canada ne garantit

pas que tout travail ponctuel sera effectué en vertu du présent contrat, et que la valeur des travaux pourraient être beaucoup plus ou beaucoup moins que les estimations fournies.

Q72 – On demande au Canada d'expliquer pourquoi les titres des postes des équipes de gestion de la configuration et de gestion du matériel ne figurent pas dans le tableau de main-d'œuvre de l'annexe C – Base et mode de paiement. Les équipes sont énumérées au paragraphe 1.2.4 de la partie 1, Renseignements généraux.

R72 – Le paragraphe 1.2.4 de la partie 1, Renseignements généraux ne dresse pas la liste des équipes ou des catégories de main-d'œuvre, mais énumère les activités de soutien en service (SES) définies dans l'énoncé des travaux à exécuter (ETE). Toute activité peut être exécutée par une ou plusieurs des catégories de main-d'œuvre différentes énumérées dans le tableau de main-d'œuvre de l'annexe C.

Q73 – Le Canada peut-il préciser comment l'article 4.3.3.1.3 de la demande de propositions assure l'équité entre les soumissionnaires et comment un soumissionnaire peut-il se conformer aux principes canadiens relatifs aux coûts contractuels? Pour éviter tout doute, cette question a pour but d'obtenir du CANADA des explications claires de la façon dont les soumissionnaires qui présentent une soumission en proposant les tarifs négociés avec le CANADA conformément aux Principes des coûts contractuels 1031-2 peuvent être assujettis à un modèle d'évaluation qui encourage la notation maximale par la violation de ses principes comptables.

R73 – Le Canada a supprimé le paragraphe 3.1.2.1, Attestation du prix de la demande de propositions, car les quatre éléments financiers seront en concurrence. La référence au prix offert au meilleur client est mal interprétée puisque la clause devrait être utilisée pour les contrats non-concurrentiels de biens ou de services commerciaux. La présente demande de soumissions est considérée comme une demande concurrentielle. Les soumissionnaires peuvent avoir des contrats concurrentiels et non concurrentiels tout en étant considérés comme conformes aux principes des coûts contractuels de SPAC.

La clause 1031-2 Principes des coûts contractuels (2012-07-16), para. 01, Principe général stipule : Le coût total du contrat doit représenter la somme des coûts directs et indirects applicables, qui sont ou doivent être raisonnablement et convenablement engagés ou répartis, dans l'exécution du contrat, moins tous les crédits applicables. Ces coûts doivent être calculés conformément aux pratiques de comptabilité analytique de l'entrepreneur qui sont acceptées par le Canada et appliquées de façon uniforme au fil du temps.

Les taux actuels et précédemment négociés avec le gouvernement du Canada dépendent du volume d'activité, des risques particuliers liés au contrat et si le contrat est attribué à un fournisseur unique ou par un processus concurrentiel, et c'est ce qui sera pris en considération lors de toute attestation de taux de l'entreprise.

Q74 – À la page 2 de la version provisoire de la demande de propositions pour le soutien en service du SCCH, section des modalités, qui traite des retombées industrielles et technologiques, pourriez-vous expliquer les cas de non-applicabilité de l'obligation concernant les retombées industrielles et technologiques et la proposition de valeur pour les quatre exemples qui suivent?

- Contrat en cours entre le Canada et le fabricant d'équipement d'origine X d'un système déjà en place
- Nouveau contrat entre le soumissionnaire retenu et le fabricant d'équipement d'origine X pour le même système déjà en place

- Nouveau contrat entre le soumissionnaire retenu et le fabricant d'équipement d'origine X pour le même système déjà en place, avec changements étant donné l'âge du système
- Nouveau contrat entre le soumissionnaire retenu et le fabricant d'équipement d'origine X pour remplacer une partie ou la totalité d'un système déjà en place

Les notions de « système en place », d'« ententes » et d'éléments « existants » pourraient prêter à confusion. Quand on parle de systèmes en place, n'est-il question que des contrats existants de réparation et révision entre le Canada et les fabricants d'équipement d'origine? Les ententes doivent-elles être comprises au sens large, contrats existants de réparation et de révision inclus?

R74 – En ce qui concerne les obligations de proposition de valeur et de retombées industrielles et technologiques, il n'y a aucun lien avec les contrats de réparation et révision existants, qui prendront fin tôt ou tard. Les contrats de réparation et révision en cours ne comportent aucune obligation concernant les retombées industrielles et technologiques.

Q75 – À la première publication du projet dans le Programme des capacités de la Défense, la valeur potentielle était de 1 à 1,5 milliard de dollars. On parle plutôt maintenant d'une valeur de 500 millions à 1 milliard de dollars. Pouvez-vous nous dire dans quelle fourchette la valeur estimative du contrat pour les 12 années est actuellement prévue? Est-ce 500 millions à 1 milliard de dollars, 250 à 500 millions de dollars, moins de 250 millions de dollars?

R75 – La valeur prévue du contrat sur les 12 années devrait être entre 320 millions et 630 millions de dollars.

Q76 – Section 4.3.1, Évaluation des critères techniques obligatoires, de la demande de propositions Si des services de soutien ont été fournis de manière continue pour répondre à un besoin semblable pendant cinq années consécutives au cours des 15 dernières années, mais que ces services ont fait l'objet de trois contrats distincts, mais consécutifs dont la valeur totale atteint 100 millions de dollars, est-ce suffisant pour satisfaire à l'exigence O1?

R76 – L'expérience doit avoir été acquise dans un seul contrat de référence (un seul numéro de contrat est accepté).

Q77 – Section 4.3.2, Critères d'évaluation technique cotés par points, de la demande de propositions. Si plus d'un contrat sert aux 13 critères d'évaluation technique cotés, est-ce la valeur cumulative des contrats ou chacun d'eux qui doit avoir une valeur de 50 millions de dollars?

R77 – Chaque contrat de référence doit avoir une valeur d'au moins 50 millions de dollars.

Q78 – À la section 4.3.1, il est indiqué que « la personne proposée doit être un employé du soumissionnaire, ou avoir conclu une entente avec le soumissionnaire pour devenir un employé du soumissionnaire aux fins de tout contrat ». L'employé doit-il être permanent à temps plein? Les employés contractuels sont-ils acceptés? Est-il correct que la personne soit employée par l'un des sous-traitants du soumissionnaire?

R78 – L'énoncé est explicite en lui-même. La personne doit « être un employé du soumissionnaire, ou avoir conclu une entente avec le soumissionnaire pour devenir un employé du soumissionnaire ».

La section 5.3, Statut et disponibilité du personnel, indique d'ailleurs que « si le soumissionnaire a proposé un individu qui n'est pas un employé du soumissionnaire, le soumissionnaire atteste

N° de l'invitation - Solicitation No.
W8482-168150/D
N° de réf. du client - Client Ref. No.
W8482-168150

N° de la modif. - Amd. No.
002
File No. - N° du dossier
008fx.W8482-168150

ID de l'acheteur - Buyer ID
008fx
N° CCC / CCC No./ N° VME - FMS

qu'il a la permission de l'individu d'offrir ses services pour l'exécution des travaux et de soumettre son curriculum vitae au Canada. Le soumissionnaire doit, sur demande de l'autorité contractante, fournir une confirmation écrite, signée par l'individu, de la permission donnée au soumissionnaire ainsi que de sa disponibilité. Le défaut de répondre à la demande pourrait avoir pour conséquence que la soumission soit déclarée non recevable. »

Q79 – Deux filiales d'une même société mère peuvent-elles former une coentreprise apte à soumissionner?

R79 – Oui, c'est permis.

Q80 – Une société mère peut-elle former avec une ou plus d'une de ses filiales (maximum de deux) une coentreprise apte à soumissionner?

R80 – Oui, c'est permis.

Q81 – Il y a environ 75 occurrences du verbe *devoir* au conditionnel dans la demande de propositions, et 6 autres dans l'énoncé des travaux à exécuter. Pouvez-vous nous confirmer que, dans la totalité des cas, il s'agit bel et bien de recommandations et non d'obligations?

R81 – Le verbe *devoir* au conditionnel représente effectivement une recommandation.

Q82 – Dans la même veine, pourriez-vous confirmer que toutes les exigences obligatoires de la demande de propositions comportent le verbe *devoir* à l'indicatif?

R82 – Oui, toutes les exigences obligatoires de la demande de propositions comportent le verbe *devoir* à l'indicatif.

Toutes les autres modalités demeurent inchangées.