

Question n° 47

De quelle manière un entrepreneur qui présente une soumission qui comporte le recours à des sous-traitants sera-t-il évalué en ce qui a trait au respect des critères techniques obligatoires et cotés par points conformément à l'annexe J? Le Canada envisagera-t-il de modifier les exigences afin d'inclure l'expérience, les capacités et les qualifications du soumissionnaire et/ou de ses sous-traitants pour tous les critères?

Par ailleurs, comment le Canada évaluera-t-il les réponses aux critères obligatoires et techniques des entreprises qui forment une coentreprise pour soumissionner le marché?

Réponse n° 47

Dans leur proposition, les soumissionnaires sont invités à présenter l'approche qui leur permettra le mieux de répondre aux besoins du Canada, tels qu'exprimés dans l'énoncé des travaux (qui sera fourni dans la version définitive de la demande de propositions).

Le Canada établira un contrat uniquement à l'entrepreneur principal, et non pas aux sous-traitants. Ainsi, le Canada ne peut pas tenir compte de l'expérience des sous-traitants, car il ne leur attribuera pas de contrat. Par ailleurs, une coentreprise peut être formée et le Canada peut alors évaluer l'expérience de la coentreprise.

Si une soumission est présentée par une coentreprise, la soumission et tout contrat subséquent doivent être signés par tous les membres de la coentreprise à moins qu'un membre ait été nommé pour représenter tous les membres de la coentreprise. L'autorité contractante peut, en tout temps, demander à chaque membre de la coentreprise de confirmer que le représentant a reçu les pleins pouvoirs pour agir à titre de représentant aux fins de la demande de soumissions et de tout contrat subséquent. Si un contrat est attribué à une coentreprise, tous ses membres seront individuellement et solidairement responsables de l'exécution du contrat subséquent.

Question n° 48

Dans la section 1.b OBLIGATOIRE - Personnel clé, on indique les ressources qui doivent répondre aux exigences minimales énoncées. Selon l'exigence de la demande de propositions, il faut présenter des renseignements pour chaque discipline (poste) clé (6 en tout). De même, à la section 2.3 des Critères techniques, la demande de propositions exige l'identification du personnel clé des soumissionnaires au moment de la soumission.

En ce qui concerne les exigences ci-dessus, veuillez confirmer qu'une description du profil d'emploi du soumissionnaire pour pourvoir chacun des postes du personnel clé est suffisante, ainsi que des exemples du personnel clé du soumissionnaire qui offre des services similaires à d'autres clients?

Cette approche permettra aux soumissionnaires de faire la démonstration de capacités axées sur les services qui mettent l'accent sur l'expertise technique, le modèle de prestation et la structure organisationnelle, plutôt que sur les ressources. Cela favorisera également la concurrence, car un plus grand nombre de soumissionnaires seront en mesure de soumissionner, plutôt que d'évaluer des ressources que moins de soumissionnaires seront en mesure d'identifier au moment de présenter leurs soumissions, ce qui se traduira par moins de

soumissions pour le Canada.

Réponse n° 48

Le Canada évaluera seulement le personnel clé énuméré dans l'annexe J. Le soumissionnaire doit s'assurer qu'il dispose bien du personnel clé à la date d'attribution du contrat. Le personnel dont le nom ne figure pas dans l'annexe J ne sera pas évalué et ne devrait pas être mentionné dans la soumission.

C'est une exigence obligatoire que le soumissionnaire dispose des ressources identifiées dans sa soumission (à la date de présentation de cette dernière) et que ces ressources soient disponibles à la date d'attribution du contrat. Donner une description du profil ne suffit pas.

Question n° 49

Merci de bien vouloir préciser les exigences relatives à la sécurité pour les services de soutien sur place à Goose Bay, comme une vérification d'organisation désignée (VOD), si nécessaire. Est-ce que la liste de vérification des exigences relatives à la sécurité (LVERS) pourrait être fournie dans le cadre de la DDR afin de bien comprendre les exigences?

Réponse n° 49

La LVERS sera mise à la disposition des soumissionnaires avant la diffusion de la version définitive de la DP.

Questions d'ordre général

Sujet : attestations de sécurité du MDN

1. Pour la plupart des contrats du MDN, il y a habituellement une exigence que l'entreprise soumissionnaire détienne une attestation de sécurité de niveau secret pour qu'elle puisse réaliser des travaux classifiés dans le cadre du contrat ou avoir accès à des systèmes de TI classifiés. Selon notre compréhension des exigences de SPAC :
 - a. Si l'entreprise soumissionnaire ne détient PAS actuellement une attestation de sécurité de niveau secret du MDN canadien, une demande d'attestation de l'entreprise peut être faite sur la base de la liste de vérification des exigences relatives à la sécurité (TBS/SCT 350-103), normalement fournie dans le dossier de la DP, si l'entreprise a l'intention de soumettre une proposition pour un contrat qui exige une attestation de sécurité de niveau secret. Est-ce exact?
 - i. Oui. De plus, l'autorité contractante de SPAC peut aussi parrainer un soumissionnaire éventuel avec la DSIC durant l'étape précédant la DP (c.-à-d. étape de lettre d'intérêt, étape de demande de renseignements, etc.) et durant l'étape de la DP.
 - b. SPAC n'exige pas que l'entreprise soumissionnaire détienne une attestation de sécurité de niveau secret au moment de la soumission d'une proposition, mais au moment de l'octroi du contrat par SPAC. Est-ce exact?
 - i. La réponse dépend de la demande de soumissions. Certaines demandes de soumissions exigent que l'entreprise soumissionnaire détienne une

attestation de sécurité au moment de la soumission d'une proposition, alors que d'autres l'exigent au moment de l'octroi du contrat, et certaines seulement avant le début de certains travaux. Utilisant les exigences actuelles du MDN comme exemples, SPAC voulait accorder le plus de temps possible, donc les attestations d'entreprise pour les contrats de Meaford, Goose Bay et Alert sont exigées seulement avant l'octroi du contrat.

- c. Si le processus d'attestation de sécurité est toujours en cours au moment de l'annonce de l'octroi du contrat, quel délai supplémentaire SPAC accorde-t-il à l'entreprise soumissionnaire pour achever le processus avant le début des travaux?
 - i. En supposant que cette question et la suivante concernent une demande de soumissions qui exige l'attestation de sécurité au moment de l'octroi du contrat, tout délai dépendrait du moment où SPAC est prêt à attribuer le contrat. Si le soumissionnaire retenu ne détient pas cette attestation précise quand SPAC est prêt à attribuer le contrat, alors le contrat sera attribué au soumissionnaire en deuxième position qui détient l'attestation appropriée. SPAC ne peut pas retarder l'octroi de contrats pour permettre aux soumissionnaires d'obtenir les attestations de sécurité.
- d. Si l'attestation de sécurité d'entreprise n'est pas obtenue au moment de l'octroi du contrat, SPAC permettrait-il à l'entrepreneur de commencer la transition d'entrée dans le projet pendant que le processus d'attestation de sécurité est finalisé?
 - i. Non, l'attestation de sécurité d'entreprise est obligatoire au moment de l'octroi du contrat.

Sujet : ajustements de prix après l'octroi

1. Si un entrepreneur exécute un contrat avec du personnel qui n'est pas syndiqué, mais que pendant l'exécution du contrat le personnel forme un syndicat qui demande des salaires et des avantages plus élevés qu'au moment de la soumission, existe-t-il un mécanisme pour que l'entrepreneur demande un ajustement équitable au contrat pour couvrir l'augmentation des coûts?
 - a. Pour les articles à prix fixe, il serait attendu que l'entrepreneur remplisse ses obligations contractuelles selon la proposition soumise. Si n'importe quel coût pour l'entrepreneur augmentait, il devrait l'assumer. Par exemple, la province de l'Ontario a augmenté le salaire minimum en novembre 2017, et les augmentations de coût touchant les contrats fédéraux ont été assumées par les entrepreneurs. SPAC a compris que cet événement particulier aurait pu mettre en difficulté certains entrepreneurs. Dans ce cas unique, les entrepreneurs se sont fait offrir le choix de continuer les travaux dans les mêmes conditions, ou de négocier une résiliation de contrat d'un commun accord avec le Canada (le contrat devait rester en vigueur jusqu'à ce que le Canada puisse le remplacer). Normalement, un

entrepreneur qui veut rompre un contrat le fait en situation de résiliation pour manquement.

2. Dans le cadre d'un contrat attribué à un fournisseur par SPAC, où une partie ou la totalité des travailleurs sont des employés syndiqués, si durant l'exécution du contrat, le syndicat fait la grève et négocie des salaires ou des avantages plus élevés pour recommencer le travail, existe-t-il un mécanisme pour que SPAC autorise un ajustement au contrat à prix fixe pour tenir compte de l'augmentation des salaires ou des avantages exigés par le syndicat?
 - a. Pour les articles à prix fixe, il serait attendu que l'entrepreneur remplisse ses obligations contractuelles selon la proposition soumise. Si n'importe quel coût pour un article à prix fixe augmentait, l'entrepreneur devrait l'assumer. Évidemment, toute baisse des mêmes coûts serait à l'avantage de l'entrepreneur.

Sujet : années d'option

1. Quand SPAC avise l'entrepreneur en poste qu'il veut se prévaloir d'une année d'option, l'entrepreneur peut-il se retirer du contrat? L'entrepreneur est-il obligé d'accepter les années d'option ou peut-il les refuser?
 - a. Les périodes d'option sont exercées à la discrétion du Canada. La clause dans nos contrats se lit comme suit : « L'entrepreneur accorde au Canada l'option irrévocable de prolonger la durée du contrat jusqu'à... ». Par conséquent, l'entrepreneur ne peut pas refuser les années d'option, car cela entraînerait une résiliation pour manquement (voir les questions 2 et 3 ci-dessous pour plus de détails). Si l'entrepreneur désire mettre fin au contrat, il doit contacter l'autorité contractante dès que possible pour négocier la résiliation du contrat.
2. Si l'entrepreneur souhaite se retirer du contrat à tout moment après le début de son exécution, quels mécanismes sont à sa disposition pour résilier un contrat à un stade précoce?
 - a. Si un entrepreneur demande une résiliation du contrat, l'autorité contractante de SPAC suivra les directives du Guide des approvisionnements à l'article 8.135.25 Demande de résiliation par l'entrepreneur, qui stipule ceci : « Lorsqu'un entrepreneur présente une demande de résiliation en raison de pertes prévues dans l'exécution du contrat, on refusera cette demande et on informera plutôt l'entrepreneur qu'il doit respecter ses obligations prévues au contrat. L'entrepreneur peut, à la fin du contrat, demander un « paiement supplémentaire » relativement aux coûts additionnels engagés ou aux pertes subies, lorsque le Canada est responsable de ces coûts supplémentaires ou de ces pertes. (Voir l'article 8.135.1 Suspension des travaux – Ordre d'arrêt des travaux.)

Si l'entrepreneur refuse de respecter ses obligations contractuelles, le contrat doit être résilié pour manquement. » Hyperlien : <https://achatsetventes.gc.ca/politiques-et-lignes-directrices/guide-des-approvisionnements/section/8/135>

3. Quelles mesures SPAC prend-il si un entrepreneur veut terminer son soutien ou résilier son contrat?
 - a. Suivant la réponse précédente, le Canada déclarerait une résiliation pour manquement selon l'article 8.135.15 du Guide des approvisionnements (et encaisserait la garantie contractuelle s'il y en a une ou réclamerait le paiement des frais de résiliation, etc.).
 - b. Comprenant cela, le Canada tenterait de comprendre pourquoi l'entrepreneur ne remplit pas ses obligations et ferait tout son possible pour éviter une résiliation pour manquement.

Sujet : caractère raisonnable des coûts

1. Quels mécanismes sont en place pour que SPAC détermine si le soumissionnaire propose un prix raisonnable pour l'exécution d'un contrat qui s'échelonne sur dix ans et comprend jusqu'à dix ans d'option?
 - a. Quant au caractère raisonnable, le Canada peut employer un certain nombre de mécanismes pour déterminer si une soumission a un prix « raisonnable ». Par exemple, le responsable technique évaluera normalement les justifications de la proposition technique pour établir le niveau d'effort. Si ce niveau d'effort est jugé adéquat, des liens directs peuvent être établis avec le prix proposé pour un énoncé des travaux et une base de paiement précis. Si possible, le Canada déterminera le caractère raisonnable des frais généraux et du profit. De plus, la DP et le contrat incluent normalement des clauses sur l'attestation des prix et la vérification discrétionnaire, qui permettent à SPAC d'utiliser les services d'un analyste des coûts pour déterminer si le prix proposé est juste et raisonnable. Il faut noter que le caractère « raisonnable » n'est pas compris de la même manière par tous les soumissionnaires : une proposition qui a une efficacité ou une méthode d'exécution différente peut être vue comme « déraisonnable » par les concurrents.
2. Si l'entrepreneur offre un prix trop bas (par exemple, l'entrepreneur pense qu'il faut 20 personnes pour fournir les services alimentaires, mais lors du travail, il se rend compte qu'il en faut 30, et par conséquent, l'entrepreneur : a) manque de personnel et n'atteint pas les niveaux de service requis, ou b) embauche tout le personnel nécessaire pour atteindre les niveaux de service requis, mais perd de l'argent), existe-t-il un mécanisme pour renégocier avec SPAC un ajustement équitable?

- a. Pour répondre à cette question dans la section sur le caractère raisonnable des coûts et pour la section sur le coût des marchandises, les paramètres suivants d'un client et l'administration de SPAC doivent être pris en considération :
 - i. Des prix fixes sont exigés quand nous croyons que les soumissionnaires peuvent comprendre clairement les travaux requis (niveau d'effort) et que des fluctuations de prix importantes ne sont pas prévues.
 - ii. Quand des fluctuations de prix sont prévisibles ou que la durée du contrat est longue, les prix fixes sont habituellement assortis d'un facteur d'augmentation ou de réduction prédéterminé (IPC ou autre).
 - iii. Quand les exigences des travaux sont variables ou incertaines, les prix fixes ne sont généralement pas utilisés. Des cadres de frais remboursables ou de prix négociés sont utilisés.
 - b. En supposant une composante à prix fixe, l'entrepreneur devrait fournir les services au contrat pour le montant qu'il a proposé (et ensuite écrit dans le contrat). Le Canada s'attendrait à ce que l'entrepreneur remplisse ses obligations conformément aux modalités du contrat. Le manquement à ces obligations pourrait entraîner une résiliation pour manquement.
 - c. Du point de vue du soumissionnaire, si un énoncé des travaux (ET) ne s'accordait pas avec la base de paiement (BP) proposée (p. ex. l'ET est vague et la BP est à prix fixe), les soumissionnaires devraient en aviser l'autorité contractante aussi tôt que possible dans le processus pour que des modifications puissent être apportées afin de produire un meilleur document d'appel d'offres.
3. Si des coûts imprévus rendent le contrat ingérable pour l'entrepreneur, existe-t-il des mécanismes pour qu'il renégocie le contrat avec SPAC? Sinon, quelles sont les sanctions si un entrepreneur rompt lui-même un contrat?
- a. Voir la réponse à la question 2 sur les années d'option : Demande de résiliation par l'entrepreneur.

Sujet : coût des marchandises

1. Dans un contrat à prix fixe attribué par SPAC qui exige que l'entrepreneur fournisse des matériaux en tant que « matériel fourni par l'entrepreneur », si durant l'exécution du contrat, le coût des matériaux augmente beaucoup plus que l'inflation, existe-t-il un mécanisme pour que l'entrepreneur collabore avec SPAC afin d'ajuster le contrat en tenant compte de l'augmentation des coûts? (Par exemple, si un entrepreneur doit fournir du fil de cuivre dans le cadre d'un contrat et que le prix du cuivre triple au cours d'une année du contrat, le contrat peut-il être ajusté pour tenir compte de ce coût additionnel, que l'entrepreneur ne pouvait pas prévoir selon toute attente raisonnable quand il a soumis sa proposition?)

- a. Le Canada comprend qu'un transfert de risque a lieu du Canada à l'entrepreneur relativement à l'augmentation ou à la réduction des coûts. Les soumissionnaires doivent être vigilants lorsqu'ils préparent leur proposition financière et envisager l'inclusion de dépenses imprévues. Par conséquent, le Canada comprend qu'il peut payer un prix plus élevé du fait qu'un entrepreneur tient compte de ce risque. Voir la réponse 2 dans la section sur le caractère raisonnable des coûts pour de l'information sur cette question.

Sujet : dates d'octroi et de début du contrat

1. Nous comprenons qu'à partir de la date de soumission d'une proposition à SPAC, l'octroi d'un contrat peut prendre entre 61 jours et 450 jours. SPAC peut-il dire ce qu'il croit être un délai réaliste pour l'octroi d'un contrat?
 - a. Le délai entre la soumission et l'octroi d'un contrat varie en fonction d'un certain nombre de facteurs. À la base, la complexité du processus d'évaluation et le nombre d'évaluateurs peuvent influencer le temps requis. En outre, le pouvoir d'approbation interne peut changer beaucoup le temps requis pour attribuer un contrat : les contrats qui relèvent de l'autorité contractante peuvent prendre des jours, tandis que les dossiers plus importants nécessitant une approbation du Cabinet par l'entremise du Conseil du Trésor peuvent prendre des mois. Le Canada ajoutera normalement une marge de temps pour des facteurs comme les élections et le changement de gouvernement, de politiques ou de lois qui pourraient retarder l'octroi des contrats. Cependant, le Canada tente toujours d'attribuer les contrats le plus vite possible après la réception des soumissions.
2. À partir du jour de l'annonce de l'octroi du contrat, combien de temps SPAC accorde-t-il habituellement à l'entrepreneur retenu pour que son personnel soit prêt à commencer le travail au contrat (ou la transition, selon le cas)?
 - a. Le contrat peut être attribué assez rapidement après que l'entrepreneur retenu a été avisé (1 à 2 semaines). La période de transition est normalement organisée pour assurer que le nouvel entrepreneur a assez de temps pour mettre en œuvre toutes les sections majeures de l'ET et être pleinement opérationnel dans les limites de cette période préétablie de transition.