



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

THIS DOCUMENT CONTAINS A SECURITY
REQUIREMENT / DOCUMENT CONTIENT DES
EXIGENCES RELATIVES À LA SÉCURITÉ

Vendor/Firm Name and Address

Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Issuing Office - Bureau de distribution

Consultant Services Division/Division des services
d'experts-conseils
L'Esplanade Laurier
4th floor, East Tower
140 O'Connor Street
Ottawa
Ontario
K1A 0S5

Title - Sujet La région de l'Ontario - Services d	
Solicitation No. - N° de l'invitation EN740-200671/B	Amendment No. - N° modif. 003
Client Reference No. - N° de référence du client EN740-20200671	Date 2019-09-17
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$FE-178-77614	
File No. - N° de dossier fe178.EN740-200671	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2019-10-08	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: Matende, Robinah	Buyer Id - Id de l'acheteur fe178
Telephone No. - N° de téléphone (613) 296-7948 ()	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

Solicitation No. - N° de l'invitation
EN740-200671/B

Amd. No. - N° de la modif.
003

Buyer ID - Id de l'acheteur
Fe178

Client Ref. No. - N° de réf. du client
200671

File No. - N° du dossier
Fe178EN740-200671/B

Project No. - N° du projet

MODIFICATION NO 003

Cette modification est émise afin d'apporter des changements suivants à la demande de proposition (DP).

A. À l'Annexe A – Exigences de présentation et évaluation des propositions, EPEP 3

SUPPRIMER: SRE 3.2.6 dans son entier et remplacer par ce qui suit:

Présentation par le promoteur

1. La présentation constitue la deuxième étape du processus d'évaluation, qui offre au promoteur l'occasion de présenter son approche des sujets de présentation en personne dans le contexte des renseignements fournis dans la présente DP.
2. Le promoteur disposera d'au plus 40 minutes pour présenter son exposé sur les sujets ci-dessous. La période de questions qui suit la présentation s'ajoute à ces 40 minutes. Le promoteur devra être disponible pour faire sa présentation dans les deux semaines suivant l'invitation à celle-ci.
3. En ce qui concerne la présentation, le promoteur pourra se servir de matériel audiovisuel qu'il devra fournir s'il le juge approprié, mais il devra être en mesure de l'installer dans un délai de dix minutes.
4. Le promoteur est limité à un maximum de six participants pour la présentation. Les personnes clés suivantes devraient être présentes : gestionnaire principal de projet, architecte principal, spécialiste de la conception de laboratoires et ingénieur en mécanique principal. Le promoteur doit déterminer s'il est nécessaire que deux autres personnes assistent à la présentation ou y participant.
5. Présentation
 - a. Le promoteur doit traiter des quatre sujets suivants :
 - i. Le plan de communication proposé, y compris :
 1. Les communications initiales et la démarche d'établissement d'un consensus (étape de début du projet);
 2. Les communications répétées recommandées (réunions opérationnelles planifiées, etc.), ce qui comprend la procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle;
 3. Les communications de clôture (pour s'assurer que le client et les intervenants s'entendent sur le fait que le projet en est à l'étape de clôture).
 - ii. La démarche d'établissement d'un consensus (partenariat mutuel) entre les groupes d'intervenants et de clients qui pourraient ne pas toujours être d'accord, et son processus pour encourager la rétroaction ouverte et honnête de divers points de vue et parvenir à une entente ou à un plan

Solicitation No. - N° de l'invitation
EN740-200671/B

Amd. No. - N° de la modif.
003

Buyer ID - Id de l'acheteur
Fe178

Client Ref. No. - N° de réf. du client
200671

File No. - N° du dossier
Fe178EN740-200671/B

Project No. - N° du projet

- d'action.
- iii. La culture définie du promoteur. En l'absence d'une culture définie, comment le promoteur s'assure-t-il que ses membres partagent une vision commune sur les objectifs stratégiques, opérationnels et relationnels?
 - 1. Comment la culture ou la vision commune a-t-elle été établie?
 - 2. Quelles sont les principales valeurs de l'organisation?
 - 3. Comment les membres de l'équipe du promoteur sont-ils tenus responsables?
 - iv. La démarche à l'égard de la qualité du service et l'aptitude à répondre aux attentes des clients, des intervenants, des partenaires et des employés, en tenant compte des divers niveaux de compétence, d'expérience et de savoir, des personnalités et des valeurs de chacun.
- b. Le comité d'évaluation posera des questions non divulguées après la présentation. Ces questions peuvent porter sur la présentation elle-même ou sur des scénarios de simulation liés à l'apport des quatre membres présents de l'équipe principale du promoteur.

Les critères ci-dessus seront évalués conformément à l'échelle 6 ci-dessous :

Échelle 6	0 %	20 %	40 %	60 %	80 %	100 %	Points possibles
EPEP 3.2.6.5 a) i)	Sujets mal étayés	Plan de communication médiocre comportant des lacunes importantes Aucune mention d'une procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle dans le plan de communication	Plan de communication moyen comportant certaines lacunes Procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle mentionnée dans le plan de communication	Bon plan de communication du début jusqu'à la fin du projet Procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle décrite dans une certaine mesure dans le plan de communication	Très bon plan de communication du début jusqu'à la fin du projet Procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle bien décrite dans le plan de communication	Plan de communication très détaillé du début jusqu'à la fin du projet Procédure de surveillance du niveau de service à la clientèle très bien décrite dans le plan de communication	35 points
EPEP 3.2.6.5 a) ii)	Sujets mal étayés	Communication de très peu d'éléments et avantages de l'investissement dans un partenariat mutuel	Communication de certains éléments et avantages de l'investissement dans un partenariat mutuel	Communication de nombreux éléments et avantages de l'investissement dans un partenariat mutuel	Communication d'éléments et avantages détaillés de l'investissement dans un partenariat mutuel	Communication proactive d'éléments et avantages détaillés de l'investissement dans un partenariat mutuel	35 points

Solicitation No. - N° de l'invitation
EN740-200671/B

Amd. No. - N° de la modif.
003

Buyer ID - Id de l'acheteur
Fe178

Client Ref. No. - N° de réf. du client
200671

File No. - N° du dossier
Fe178EN740-200671/B

Project No. - N° du projet

EPEP 3.2.6.5 a) iii)	Sujets mal étayés	Compatibilité de la culture du promoteur mal étayée	Compatibilité de la culture du promoteur partiellement étayée	Compatibilité de la culture du promoteur étayée	Compatibilité de la culture du promoteur bien étayée	Compatibilité de la culture du promoteur très bien étayée	35 points
EPEP 3.2.6.5 a) iv)	Sujets mal étayés	Faible accent mis sur le service de qualité et la capacité de répondre aux attentes	Accent moyen mis sur le service de qualité et la capacité de répondre aux attentes	Bon accent mis sur le service de qualité et la capacité de répondre aux attentes	Très bon accent mis sur le service de qualité et la capacité de répondre aux attentes	Excellent accent mis sur le service de qualité et la capacité de répondre aux attentes	35 points
EPEP 3.2.6.5 b)	Sujets mal étayés	Importantes données manquantes dans les réponses aux questions	Nombreuses données manquantes dans les réponses aux questions	Données manquantes évidentes dans les réponses aux questions	Aucune donnée manquante apparente dans les réponses aux questions	Réponses claires et concises aux questions	35 points

B. Ajouter ce qui suit à IP3 Modifications aux instructions générales :

La section IG3, Aperçu de la procédure de sélection, 3.2 Évaluation et cotation des propositions est modifiée comme suit :

- (i) Les paragraphes 4, 5, and 6 sont supprimés dans leur intégralité

C. Ajouter ce qui suit à l'Annexe A – Exigences de présentation et évaluation des propositions, EPEP 3 Exigences de présentation et évaluation des propositions :

3.2.7 Évaluation

- Pour être déclarée recevable, une soumission doit :
 - être conforme à toutes les exigences de la demande de soumissions;
 - respecter tous les critères obligatoires;
 - obtenir le nombre minimal de points requis pour les critères d'évaluation techniques décrits à la section 3.2 Exigences Cotées.
- Les soumissions ne répondant pas aux exigences de a), b) et c) seront déclarées irrecevables.
- La sélection se fera en fonction de la note combinée la plus élevée sur le plan du mérite technique et du prix. La cote technique comptera pour 90 % et la cote, et 10 % pour la cote du prix.
- La cote technique de chaque soumission recevable sera déterminée comme suit : le nombre total de points obtenus divisé par le nombre maximum de points pouvant être accordés, multiplié par 90 %.

Solicitation No. - N° de l'invitation
EN740-200671/B

Amd. No. - N° de la modif.
003

Buyer ID - Id de l'acheteur
Fe178

Client Ref. No. - N° de réf. du client
200671

File No. - N° du dossier
Fe178EN740-200671/B

Project No. - N° du projet

-
5. Afin de déterminer la cote de prix, la note de chaque soumission recevable sera évaluée proportionnellement au prix évalué le plus bas, puis multipliée par 10 %.
 6. Toutes les propositions de prix recevables ayant un écart de plus de 35 % au-dessus du prix moyen occasionneront le rejet de la proposition complète, laquelle ne sera plus considérée. On établira un prix moyen en additionnant toutes les propositions de prix des proposants recevables, puis en divisant la somme par le nombre de propositions de prix ouvertes.
 7. Pour chaque soumission recevable, on additionnera la cote technique et la cote de prix de manière à obtenir la note totale.
 8. La soumission recevable ayant obtenu la cote technique la plus élevée ou ayant la cote de prix évaluée la plus basse ne sera pas nécessairement retenue. On recommandera l'attribution d'un contrat à la soumission recevable dont la note totale est la plus élevée.

D. Ajouter ce qui suit à l'Annexe A – Exigences de présentation et évaluation des propositions :

EPEP 4 LISTE DE VÉRIFICATION

La liste de documents et de formulaires présentée ci-dessous vise à aider le proposant à s'assurer que son dossier de soumission comprend tous les documents nécessaires. Le proposant doit respecter toutes les exigences de présentation des propositions.

Le proposant doit suivre les directives détaillées de la partie Présentation des propositions (IG 16) des Instructions générales au proposant (R1410T) (telles que modifiées). Les proposants peuvent, s'ils le désirent, joindre une lettre d'accompagnement à leur proposition.

- ☐ Identification de l'équipe – voir le formulaire type à l'annexe B
- ☐ Formulaire de déclaration et d'attestation rempli et signé – formulaire fourni à l'annexe C
- ☐ Dispositions relatives à l'intégrité – documentation requise – s'il y a lieu, conformément à la Politique d'inadmissibilité et de suspension (<http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ci-if/politique-policy-fra.html>) et conformément à R1410T (2016-04-04), Instructions générales 1 (IG1), Dispositions relatives à l'intégrité – Soumission, section 3a
- ☐ Dispositions relatives à l'intégrité – Déclaration de condamnation à une infraction – avec sa soumission, s'il y a lieu, conformément à la Politique d'inadmissibilité et de suspension (<http://www.tpsgc-pwgsc.gc.ca/ci-if/politique-policy-fra.html>) et

Solicitation No. - N° de l'invitation
EN740-200671/B

Amd. No. - N° de la modif.
003

Buyer ID - Id de l'acheteur
Fe178

Client Ref. No. - N° de réf. du client
200671

File No. - N° du dossier
Fe178EN740-200671/B

Project No. - N° du projet

conformément à R1410T (2016-04-04), Instructions générales 1 (IG1), Dispositions relatives à l'intégrité – Soumission, section 3b

- ☐ Proposition – un (1) original et cinq (5) copies
- ☐ Page couverture de la DP
- ☐ Page couverture de toute modification à la demande de soumissions

Dans une enveloppe distincte :

Formulaire de proposition de prix (Annexe D) – un (1) formulaire rempli et présenté dans une enveloppe distincte