



Questions & Answers/Réponses

Question #1:

EN: Section 2.1 Firm Rates states in part (highlighting added), “Charges for expenses which are normally incurred in the provision of services, such as labour for conducting negotiations and providing estimates, resolving contract disputes, tracking timesheets, monthly invoicing, facsimile, copying/printing charges, office supplies, computer hardware and software charges, courier, long-distance telephone charges, travel from a personal residence to **the NRCan site in the National Capital Region**, local travel and the like, must be included in the rates and will not be permitted as additional charges to the contract.” Will courier expenses for the delivery of training materials **outside the NCR** be billable? Will telecommunications costs (e.g., Zoom) be billable for online training inside and/or outside the NCR?

FR: La section 2.1 Taux fermes indique en partie (surligné ajouté) : « Frais pour les dépenses normalement engagées dans la prestation de services, comme la main-d’œuvre pour mener les négociations et fournir des estimations, résoudre les différends contractuels, les feuilles de temps de suivi, la facturation mensuelle, la télécopie, les frais de copie et d’impression, les fournitures de bureau, les frais de matériel informatique et de logiciels, les frais de messagerie, les frais de téléphone interurbain, les déplacements entre une résidence personnelle et le site de RNCAN dans la région de la capitale nationale, les déplacements locaux et autres, doit être inclus dans les tarifs et ne sera pas autorisé comme frais supplémentaires au contrat. » Les frais de messagerie pour la livraison de matériel de formation à l’extérieur de la RCN seront-ils facturables? Les coûts des télécommunications (p. ex., Zoom) seront-ils facturables pour la formation en ligne à l’intérieur ou à l’extérieur de la RCN?

Answer/Réponse #1 :

EN: agree with you 100%, this should be in the included expenses and seems clear in the note below. We would not pay for a zoom account. And furthermore, in our experience training materials are now digital so couriered materials not necessary. If they company is referring to couriering audio/visual material, that would be extremely costly and not something we are looking for.

FR: d’accord avec vous 100%, cela devrait être dans les dépenses incluses et semble clair dans la note ci-dessous. Nous ne payerions pas pour un compte zoom. De plus, selon notre expérience, le matériel de formation est maintenant numérique, de sorte que le matériel de messagerie n’est pas nécessaire. S’il s’agit de matériel audiovisuel ou visuel envoyé par messagerie, ce serait extrêmement coûteux et ce ne serait pas quelque chose que nous recherchons.

Question #2 :

EN: You have requested training for up to 8 participants, either online or in person. In our professional experience, online training for that many participants within 7.5 hours is less than ideal, particularly given the scope of the curriculum you have requested. Will you amend your RFP to request graduated pricing for online training for 1, 2, 3, 4, 5 and 6 participants? Will you amend your RFP to request pricing for half-day online and/or in-person training for up to 4 participants?

FR: Vous avez demandé une formation pour un maximum de huit participants, en ligne ou en personne. Dans notre expérience professionnelle, la formation en ligne pour autant de participants en 7,5 heures est loin d’être idéale, surtout compte tenu de la portée du programme que vous avez demandé. Allez-vous modifier votre DP



Questions & Answers/Réponses

pour demander des prix progressifs pour la formation en ligne pour 1, 2, 3, 4, 5 et 6 participants? Allez-vous modifier votre DP pour demander des prix pour une formation en ligne d'une demi-journée ou en personne pour un maximum de quatre participants?

Answer/Réponse #2 :

EN: You are welcome to submit various pricings for different hours/# of people training.

FR: Vous êtes invités à soumettre divers prix pour différentes heures / nombre de personnes de formation.

Question #3 :

EN: Will you be awarding contracts to more than one supplier? If so, how will you be apportioning call-ups against the new standing offer? If more than one supplier is to be awarded a contract, will the primary supplier be permitted to continue to subcontract to other suppliers when the primary supplier's resources (i.e., resources identified in their original bid) are not available? Alternatively, will you award call-ups to available secondary suppliers?

FR: Attribuez-vous des contrats à plus d'un fournisseur? Dans l'affirmative, comment répartirez-vous les commandes subséquentes par rapport à la nouvelle offre à commandes? Si plus d'un fournisseur doit se voir attribuer un contrat, le fournisseur principal sera-t-il autorisé à continuer de sous-traiter avec d'autres fournisseurs lorsque les ressources du fournisseur principal (c.-à-d. les ressources indiquées dans sa soumission initiale) ne sont pas disponibles? Sinon, accorderez-vous des commandes subséquentes aux fournisseurs secondaires disponibles?

Answer/Réponse #3 :

EN: This will be set where we have a ranking system, if the first ranked supplier is not available we can ask the second ranked supplier and so on until we have someone available. If none of the companies are able to provide services, we will contact other companies outside of the Standing Offer.

FR: Il y aura un système de classement. Si le premier fournisseur classé n'est pas disponible, nous pourrions demander au deuxième fournisseur classé et ainsi de suite jusqu'à ce que quelqu'un soit disponible. Si aucune des entreprises n'est en mesure de fournir des services, nous communiquerons avec d'autres entreprises en dehors de l'offre à commandes.