



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

**Future Aircrew Training (FAcT) / Formation du
personnel navigant de l'avenir (FPNA)**

25 Nicholas, 17th Floor

Ottawa

Ontario

K1A 0S5

Title - Sujet Consultation de l'industrie FPNA - Séance d'engagement virtuelle de l'industrie	
Solicitation No. - N° de l'invitation W3471-130001/M	Amendment No. - N° modif. 003
Client Reference No. - N° de référence du client W3471-130001	Date 2021-11-24
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$SNP-002-28362	
File No. - N° de dossier 002np.W3471-130001	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM Eastern Standard Time EST on - le 2022-02-28 Heure Normale du l'Est HNE	
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: Pope(002np), Kathryn	Buyer Id - Id de l'acheteur 002np
Telephone No. - N° de téléphone (613) 971-6318 ()	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

Formation du Personnel Navigant de l'Avenir (FPNA) – Séance d'engagement virtuelle de l'industrie

MODIFICATION DE L'INVITATION 003

La modification 003 a été créée afin de fournir les réponses aux questions posées par l'industrie lors de la séance d'engagement virtuelle de l'industrie du 25 octobre 2021. La modification est associée à la demande de renseignements (DDR) N° de W3471-130001/M.

Tous les autres termes et conditions demeurent les mêmes.

Formation du personnel navigant de l'avenir (FPNA) – Séance d'engagement virtuelle de l'industrie

Réponses du Canada aux questions posées par l'industrie à la séance d'engagement du 25 octobre 2021

1. **Question :** « Pourrions-nous obtenir les exposés? Dans l'affirmative, comment? »
Réponse : *Les exposés figurent sur Achatsetventes depuis le 27 octobre 2021. [FPNA - Séance d'engagement virtuelle de l'industrie \(W3471-130001/M\) - Achatsetventes.gc.ca](#)*
2. **Question :** « Est-ce que tous les exposés figureront sur Achatsetventes, ou seulement les documents présentés par Canada? »
Réponse : *Seul l'exposé du Canada figurera sur Achatsetventes.*
3. **Question :** « Bonjour, vais-je pouvoir consulter les exposés? Comme j'ai raté quelques minutes au début, j'ai peut-être raté de l'information. Merci. »
Réponse : *L'exposé du Canada figurera sur Achatsetventes.*
4. **Question :** « Quand la demande de propositions sera-t-elle vraisemblablement lancée? Quel est votre degré de certitude à cet égard? »
Réponse : *Le Canada a bon espoir de lancer la demande de propositions auprès des fournisseurs présélectionnés à la fin de l'automne.*
5. **Question :** « Pour l'ensemble du programme quel pourcentage de la note globale la proposition de valeur (PV) représente-t-elle? »
Réponse : *Présentement, nous planifions 15 % de la PV. Mais ce pourcentage pourrait changer*
6. **Question :** « Allez-vous retourner à la notation au prorata de la proposition de valeur (PV), qui était un puissant facteur de motivation pour les fournisseurs, et aux notes de la PV différenciées ou suivre la récente tendance des plafonds sur chacun des piliers de la PV qui influence le comportement des soumissionnaires? »
Réponse : *La diapositive 47 de l'exposé présenté lors de la Journée de consultation de l'industrie indique que la PV relative au projet de formation du personnel navigant de l'avenir (FPNA) permettra aux soumissionnaires d'énoncer des engagements qui représenteront 100 % de la valeur du contrat et de maximiser leurs points s'ils font état d'investissements. Nous avons adopté la PV après avoir sollicité l'avis de l'industrie sur la méthode de notation et confirmons que la PV relative au projet de FPN comprendra assez d'incitations, par exemple des cadres de notation, pour assurer de solides retombées industrielles au Canada.*
7. **Question :** « Un obligé en matière de retombées industrielles et technologiques (RIT) recevra-t-il un multiplicateur s'il acquiert des produits ou services auprès d'entreprises autochtones ou sous-représentées ou s'il se livre à une autre activité admissible au titre des RIT/de la PV, par exemple la R-D ou les exportations. Les consignes proposées ne mentionnent que les groupes autochtones/sous-représentés dans le domaine de la formation. Certains de ces fournisseurs n'ont pas besoin de formation et sont prêts à approvisionner notre secteur. »
Réponse : *Le multiplicateur de crédit de 5x ne s'appliquera qu'aux activités de développement des compétences et de formation avec les Autochtones. Les autres activités avec les Autochtones,*

Formation du personnel navigant de l'avenir (FPNA) – Séance d'engagement virtuelle de l'industrie

telles que la R-D et les exportations, peuvent être prises en compte par rapport aux autres piliers de la proposition de valeur relative au projet de formation du personnel navigant de l'avenir.

8. **Question :** « Sous “Technologies propres”. Ne voulez-vous pas dire les “technologies propres” pour le secteur de la défense ? Comme vous le savez, les capacités industrielles clés visaient à soutenir le secteur de la défense du Canada et le ministère de la Défense nationale (MDN). Si ce n'est pas le cas, cela semblerait nettement contraire à la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense, à l'intention de la proposition de valeur et aux décisions du gouvernement qui les concernent. Par ailleurs, si vous incluez toutes les technologies propres, ne courez-vous pas le risque qu'un soumissionnaire dévalorise certains des niveaux de technologie inférieurs du processus d'approvisionnement actuel en offrant des technologies propres de bas niveau? »

Réponse : *Dans le cadre des piliers de l'innovation et des exportations, le volet des technologies propres servira à inciter les entreprises à investir dans des engagements qui s'alignent sur des directives gouvernementales telles que le Plan pour l'innovation et les compétences, la Stratégie pour un gouvernement vert et la Stratégie de la défense, de l'énergie et de l'environnement du MDN. Sont comprises les applications commerciales et de défense.*

9. **Question :** Renvoi à la diapositive 52, Avantages économiques – Capacités industrielles clés. Il a été mentionné que la formation des Autochtones pourrait être admissible au multiplicateur de 5x. Il a été suggéré que cela pourrait être fait pour répondre parallèlement à d'autres priorités. Pourriez-vous nous en dire plus à ce sujet?

Réponse : *Selon la diapositive 36 de l'exposé, les activités de développement des compétences et de formation peuvent contribuer à respecter les engagements figurant dans le Plan de participation des Autochtones et d'autres engagements figurant dans le pilier « Développement des compétences et formation » de la proposition de valeur, ce qui comprend les engagements auprès des groupes sous-représentés.*