



“Pourquoi poser une question s’ils ne vont pas la répondre?”



Procurement Alliance of Canada

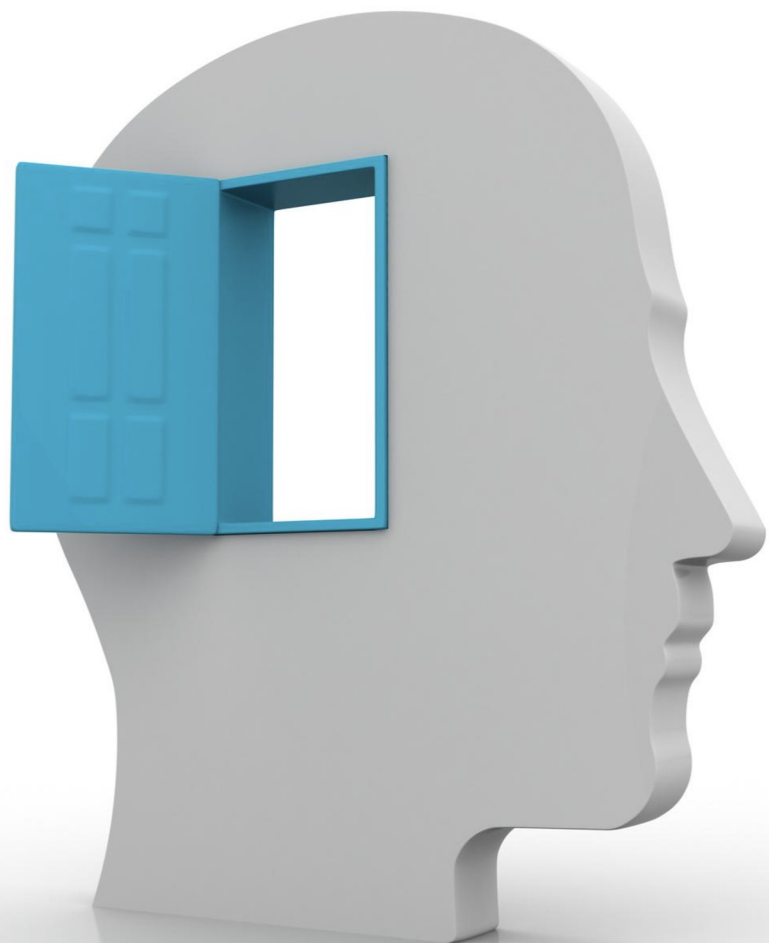
Alliance des approvisionneurs du Canada

ICAGM Atelier National 2023



Procurement Alliance of Canada

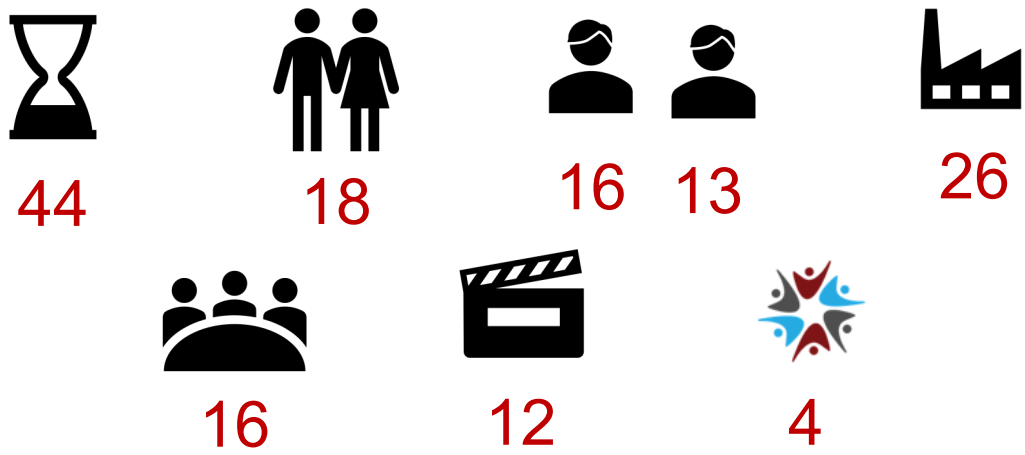
Alliance des approvisionneurs du Canada



Bienvenue Welcome!

ICAGM 33^e Atelier National Annuel

Martin Chénier ... C'est qui lui?





Best
Workplaces
Canada



Association of Canadian Search,
Employment and Staffing Services | Association Nationale des Entreprises en
Recrutement et Placement de Personnel



Alliance des approvisionneurs du Canada
Procurement Alliance of Canada



GREY
OAK
Consulting

Forty
under

40





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Ordre du jour

Débuter en temps

Quelques minutes ici

Environ 5 minutes

Peut-être 15-20 minutes

Espérons terminer dans 45 minutes

— Mot de bienvenue

— Contexte

— « Traduction » des questions

— Des exemples

— Mot de la fin



Procurement Alliance of Canada

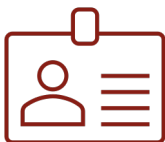
Alliance des approvisionneurs du Canada

Mini sondage

(Fournisseur? Client? Appro?)



Fournisseur



Client



Appro





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Un peu de contexte



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

10 problèmes principaux soulevés par nos intervenants en 2021-22

- 1) Critères d'évaluation étaient injustes, trop restrictifs ou biaisés
- 2) L'évaluation a été mal menée/marché a été attribué au mauvais soumissionnaire
- ★ 3) Ministère n'a pas répondu aux questions ou l'a fait tardivement
- 4) Ministère n'a pas respecté les conditions générales du marché
- 5) Problèmes de paiement (retard de paiement/refus de payer)
- 6) Aucun débriefage n'a été organisé/l'info communiquée était insuffisante
- 7) Ministère a eu recours de manière inappropriée à la passation de marchés non concurrentielle
- 8) Délai est trop long entre la date de clôture des soumissions et l'attribution du marché
- 9) La demande de soumission était soit confus, contradictoire et/ ou contenait des renseignements vagues
- 10) Critères non-divulgués ou modifiés après la date de clôture des soumissions

12

Canada



Fait intéressant !?

Q&R « pas très excellent » figure régulièrement sur la liste du Top 10 du BOA



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Un peu de contexte ...

Achatsetventes.gc.ca

Services publics et Approvisionnement Canada

Canada

Pour les entreprises ▾ Pour le gouvernement ▾ Biens et services ▾ Applications ▾ Données sur l'approvisionnement ▾

Accueil > Politiques et lignes directrices > Guide des approvisionnements > Chapitre 4 - Processus de demandes de soumissions

Navigation

4. Chapitre 4 - Processus de demandes de soumissions

4.80.5. Questions pendant la période de la demande de soumissions

Attention! Puisque la transition vers [AchatsCanada](#) se poursuit, les mentions du Guide des approvisionnements qui portent sur l'Environnement automatisé des acheteurs (EAA) doivent être interprétées uniquement à titre de référence au système générique. Les utilisateurs de l'environnement SAP Ariba devraient adapter leurs activités en conséquence.

Il est conseillé aux acheteurs de consulter les outils disponibles sur [AchatsCanada](#) pour obtenir des conseils et des procédures sur la réalisation de transactions d'approvisionnement dans l'environnement SAP Ariba.

- Les fournisseurs devraient poser leurs questions par écrit à l'agent de négociation des contrats, avant la date indiquée dans les documents de demandes de soumissions.
- Les questions simples dont la réponse ne nuit pas aux autres fournisseurs ni à la réponse qu'ils feront à la demande de soumission, pourront être traitées directement avec le fournisseur qui a posé la question.
- Les questions plus complexes ou les questions portant sur le besoin devraient être dirigées vers le ministère client afin que l'agent de négociation des contrats y réponde. Les réponses à des questions techniques qui peuvent être traitées par l'agent de négociation des contrats devraient être réunies et figurer sur un addenda ou une modification à la demande s'il s'agit d'une demande de soumissions annoncée publiquement, ou constituer un addenda qui sera transmis aux fournisseurs invités à présenter une soumission. Lorsque les questions sont publiées pendant la période de la demande de soumissions, l'identité du fournisseur qui a posé les questions ne devrait pas être divulguée.
- Les changements apportés à la demande de soumissions qui reflètent les éclaircissements entraînés par les questions, y compris les éventuelles prorogations, devront faire l'objet d'une modification de la demande.
- Il est de la responsabilité du soumissionnaire de surveiller le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement (SEAOG) pour toutes les mises à jour ou modifications liées à un avis de demande de soumissions.

Soumission vs Pas de soumission?

Pourriez-vous envisager de réduire le nombre d'années?

En ce qui concerne vos critères d'entreprise, pouvez-vous expliquer pourquoi vous avez fixé la barre à " 3 projets similaires dont la valeur contractuelle était d'au moins 1,5 million de dollars chacun " ? Envisageriez-vous de supprimer la valeur minimale du contrat si les projets sont identiques à ceux décrits dans votre énoncé de travail?

Dans le cadre du critère O2, est-ce que "bla bla jargon technique sophistiqué" serait considéré comme une alternative raisonnable ?

Envisageriez-vous d'abaisser ou de supprimer la note minimale de passage ?



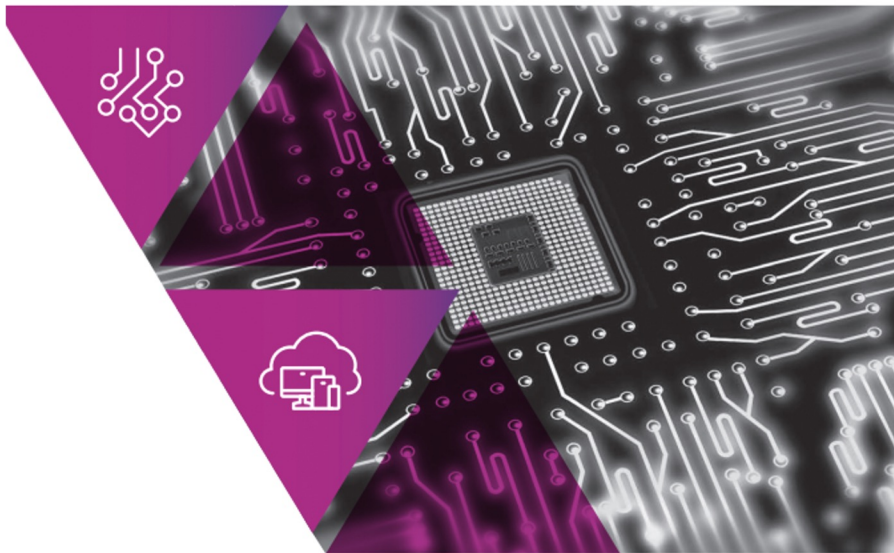
Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Rapports de la vérificatrice générale du Canada
au Parlement du Canada

Rapport 1

L'approvisionnement en solutions de technologies de l'information complexes



Rapport de l'auditeur
indépendant | 2021



Bureau du
vérificateur général
du Canada

Office of the
Auditor General
of Canada

(Moi!)

Dear Advisors,

On March 11, 2021, the Public Accounts Committee held a hearing following the tabling of our report in Parliament on [Procuring Complex IT Solutions](#) on February 25th. Many parliamentarians asked questions about the report during the embargoed briefing in February and at the hearing on March 11. The Auditor General also received questions from the media about the report.

I invite you to read the report and on behalf of the audit team, I would like to express a heartfelt thank you for your valuable advice and guidance throughout the audit. We look forward to the opportunity to work with you in the future.



Merci pour ton aide. On a présenté le rapport
... tu veux peut-être le lire.

Importance de cette constatation

1.31 Cette constatation est importante parce que les processus d'approvisionnement agiles prévoient une plus grande collaboration avec les fournisseurs que les méthodes traditionnelles. Or, sans formation adéquate, les équipes d'approvisionnement pourraient être mal outillées pour interagir avec les fournisseurs. De plus, le fait de ne pas mettre à contribution les principales parties prenantes dans les mécanismes de gouvernance peut entraîner des problèmes qui coûtent cher et qui sont longs à régler une fois que les contrats ont été attribués.



La nécessité d'améliorer la collaboration avec les fournisseurs

1.37 Nous avons constaté que la façon dont les équipes d'approvisionnement collaboraient avec les fournisseurs du secteur privé à l'égard des solutions de TI proposées nécessitait des améliorations. Dans les processus d'approvisionnement que nous avons examinés, une approche collaborative était utilisée avec les fournisseurs pour établir les exigences relatives aux solutions de TI.

1.38 Nous avons examiné des échantillons aléatoires de questions et de commentaires de fournisseurs et les réponses correspondantes dans les dossiers d'approvisionnement de l'initiative ProGen, du programme de Modernisation du versement des prestations et du projet des Services de communication en milieu de travail. Dans les trois dossiers, nous avons constaté des cas où les réponses des équipes d'approvisionnement aux questions des fournisseurs étaient incomplètes, mal justifiées ou manquaient de clarté. Ces constatations s'appliquent à un certain nombre de réponses dans les échantillons de chacun des processus d'approvisionnement, notamment :

- à 7 des 22 réponses (soit 32 %) aux questions et commentaires de fournisseurs pour l'initiative ProGen;
- à 6 des 22 réponses (soit 27 %) aux questions et commentaires de fournisseurs pour le programme de Modernisation du versement des prestations;
- à 9 des 22 réponses (soit 41 %) aux questions et commentaires de fournisseurs pour le projet des Services de communication en milieu de travail.

#1

#2

#3



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Traduction des questions

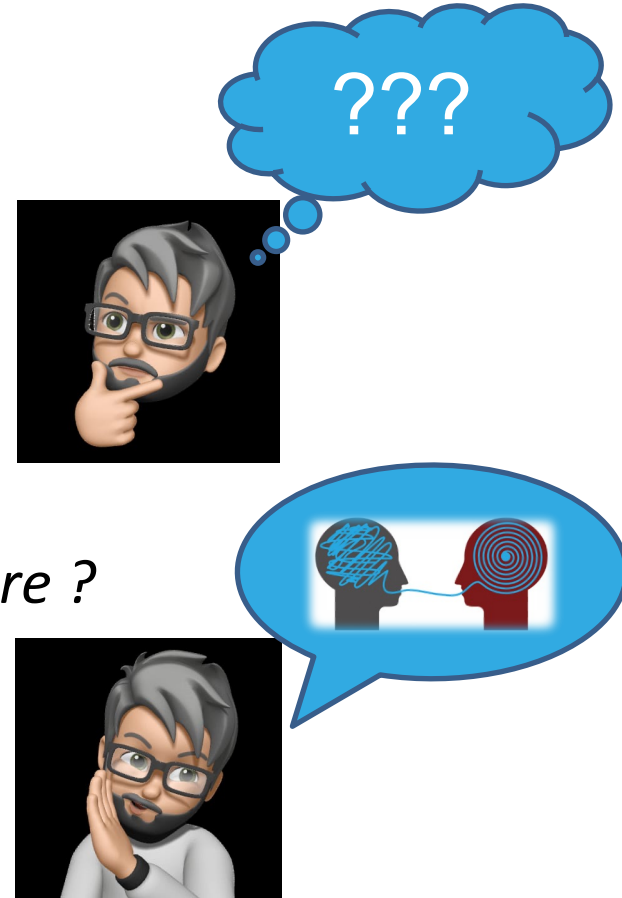


Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Qu'entendez-vous par " TRADUCTION DES QUESTIONS " ?

- ❖ *Que signifie réellement cette question ?*
 - ❖ *Envisagez tous les angles (perspectives) de la question.*
 - ❖ *Peut-elle être interprétée différemment ?*
 - ❖ *Devons-nous demander des précisions au soumissionnaire ?*
- ❖ *Quel pourrait être l'impact de notre réponse ?*
- ❖ *Éviter les hypothèses (Ex: Je pense que ça veut dire ...)*





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

"TESTER" LA RÉPONSE PROPOSÉE

- ✿ La réponse est-elle complète ? (Ex : tous les éléments de la question)
- ✿ Fournissons-nous une justification ? (Ex : Expliquer "pourquoi")
- ✿ Sommes-nous clairs ? (Ex : répondre à des interprétations erronées)



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemples svp



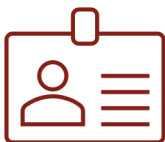
Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Qu'est-ce qui manque?



**La réponse est-elle
complète ?**



**Proposons-nous
une justification ?**



**Proposons-nous
une justification ?**





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n° 1

Questions

« Histoire »

sup·pl·er

/sə'pl(ə)r/ : C'est comme un fournisseur mais sans le "i"!

Question 4

In the pricing schedule it is noted that “should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level”. This will impact the evaluation in that it is very possible, and quite likely, that bidders will not be evaluated against the same criteria, as outlined in this scenario below:

- If Bidder A supplies two resources, they would have the option of splitting the number of days based on who the higher paid resource is. For example: the higher priced resource could be assigned very few days in the financial table of the 130 possible. Bidder A could then put forward an optional resource at a much lower price and give them the rest of the days available. This would make their total cost much lower than Bidder B who submits 1 resource at the full 130 days. Bidder A could be awarded the contract based on this pricing, but only supply their first resource when a call up is issued for the entirety of the contract. In this example, the total evaluated cost at time of bidding would be fictitiously lower for Bidder A and act as an advantage in the evaluation.

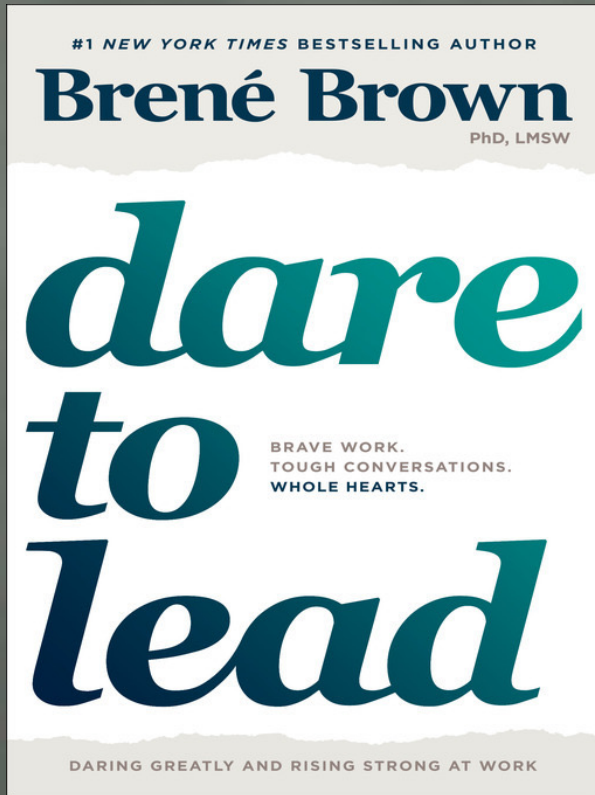
In order to ensure a fair and transparent bidding competition, that evaluates each Bidder against the same Technical and Financial Criteria, we therefore ask for the following changes to be made:

1. Eliminate the second optional resource from the Financial Evaluation.
2. Insert language stating a second optional resource may be added by the winning firm if it is desired to spread the work across more than one individual.
Rather than having “up to 130 days” in the financial table, change to 100 days and note that this is an estimated level of effort for evaluation purposes only.

By making the above changes, there will be parity in the financial evaluation across all firms.



Si vous donnez aux soumissionnaires la possibilité de proposer une deuxième ressource, votre barème de prix actuel ouvre la porte à une évaluation financière inéquitable.



« Supposer une intention positive »

Brené Brown



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Question 4

In the pricing schedule it is noted that “should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level”. This will impact the evaluation in that it is very possible, and quite likely, that bidders will not be evaluated against the same criteria, as outlined in this scenario below:

- If Bidder A supplies two resources, they would have the option of splitting the number of days based on who the higher paid resource is. For example: the higher priced resource could be assigned very few days in the financial table of the 130 possible. Bidder A could then put forward an optional resource at a much lower price and give them the rest of the days available. This would make their total cost much lower than Bidder B who submits 1 resource at the full 130 days. Bidder A could be awarded the contract based on this pricing, but only supply their first resource when a call up is issued for the entirety of the contract. In this example, the total evaluated cost at time of bidding would be fictitiously lower for Bidder A and act as an advantage in the evaluation.

In order to ensure a fair and transparent bidding competition, that evaluates each Bidder against the same Technical and Financial Criteria, we therefore ask for the following changes to be made:

1. Eliminate the second optional resource from the Financial Evaluation.
2. Insert language stating a second optional resource may be added by the winning firm if it is desired to spread the work across more than one individual.
Rather than having “up to 130 days” in the financial table, change to 100 days and note that this is an estimated level of effort for evaluation purposes only.

By making the above changes, there will be parity in the financial evaluation across all firms.

Soumissionnaire A

The inclusion of volumetric data in this document does not represent a commitment by Canada that Canada's future usage of the services described in the bid solicitation will be consistent with this data.

Period	All-inclusive fixed Per-Diem Daily Rate	Estimated days	Total
Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Required Senior Resource (1)	\$900	30	\$27,000
Total Required Resource:			

Should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level.

Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Optional Resource	\$650	75	\$48,750
Total Optional Resource:			

Evaluated Price (Applicable Taxes excluded):

\$ \$75,750

(CAN) (i.e., sum of: Total Required Resource + Total Optional Resource)

Applicable Taxes

Insert the amount, as
applicable:

GST:
HST:
PST:



Hypothétiquement, le soumissionnaire A qui soumet deux ressources et joue avec les jours estimés, pourrait avoir un avantage injuste sur le soumissionnaire B qui ne soumet qu'une seule ressource. #sneakybidderA



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Question 4

In the pricing schedule it is noted that "should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level". This will impact the evaluation in that it is very possible, and quite likely, that bidders will not be evaluated against the same criteria, as outlined in this scenario below:

- If Bidder A supplies two resources, they would have the option of splitting the number of days based on who the higher paid resource is. For example: the higher priced resource could be assigned very few days in the financial table of the 130 possible. Bidder A could then put forward an optional resource at a much lower price and give them the rest of the days available. This would make their total cost much lower than Bidder B who submits 1 resource at the full 130 days. Bidder A could be awarded the contract based on this pricing, but only supply their first resource when a call up is issued for the entirety of the contract. In this example, the total evaluated cost at time of bidding would be fictitiously lower for Bidder A and act as an advantage in the evaluation.

In order to ensure a fair and transparent bidding competition, that evaluates each Bidder against the same Technical and Financial Criteria, we therefore ask for the following changes to be made:

1. Eliminate the second optional resource from the Financial Evaluation.
2. Insert language stating a second optional resource may be added by the winning firm if it is desired to spread the work across more than one individual.
Rather than having "up to 130 days" in the financial table, change to 100 days and note that this is an estimated level of effort for evaluation purposes only.

By making the above changes, there will be parity in the financial evaluation across all firms.

Soumissionnaire B

The inclusion of volumetric data in this document does not represent a commitment by Canada that Canada's future usage of the services described in the bid solicitation will be consistent with this data.

Period	All-inclusive fixed Per-Diem Daily Rate	Estimated days	Total
Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Required Senior Resource (1)	\$675	130	\$87,750
Total Required Resource:			

Should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level.

Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Optional Resource			
Total Optional Resource:			

Evaluated Price (Applicable Taxes excluded):

\$87,750

(CAN) (i.e., sum of: Total Required Resource + Total Optional Resource)

Applicable Taxes

Insert the amount, as
applicable:

GST:
HST:
PST:



Dans ce scénario hypothétique, le soumissionnaire B aurait un prix évalué plus élevé que le soumissionnaire A.



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Et la réponse proposée ...

Answer: The Crown will make the following amendment to the request for proposal:

Should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at a Senior level.

Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Optional Senior Resource			
Total Optional Resource:			

The inclusion of volumetric data in this document does not represent a commitment by Canada that Canada's future usage of the services described in the bid solicitation will be consistent with this data.

Period	All-inclusive fixed Per-Diem Daily Rate	Estimated days	Total
Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Required Senior Resource (1)		Up to 130 days (within 6 months)	
Total Required Resource:			

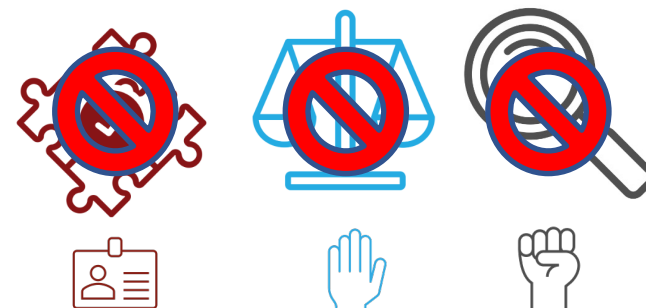
Should the supplier decide to offer 2 resources which would shorten the timeline to complete the project, the supplier may add an additional resource but the combination cannot surpass the above estimated days. The resource could be at any level.

Contract Award to 31 March 2023	A	B	C = A x B
Optional Resource			
Total Optional Resource:			

Evaluated Price (Applicable Taxes excluded): (CAN) (i.e., sum of: Total Required Resource + Total Optional Resource)		\$ _____
Applicable Taxes	Insert the amount, as applicable:	GST: HST: PST:



Nous pensons que la modification nécessaire consiste à préciser comment une deuxième ressource (facultative) pourrait se situer à un niveau sénior.





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Suggestions sur la réponse proposée ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada



Si vous donnez aux soumissionnaires la possibilité de proposer une deuxième ressource, votre barème de prix actuel ouvre la porte à une évaluation financière inéquitable.

Nous avons remplacé " jusqu'à 130 jours " par " 100 jours ". Le niveau d'effort estimé ne servirait qu'à des fins d'évaluation financière. En ce qui concerne les ressources optionnelles, le contrat résultant inclura des dispositions permettant une ressource supplémentaire proposée au même taux.



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n° 2

Questions « Pouvez-vous modifier cela ? »

Q1. We would request that the definition of “bidder” be expanded to include “Association of Entities”, recognizing the experience of an organization’s member firms in its global network, parent, subsidiaries or other affiliates of the Bidder?



Notre entreprise locale n'a pas ce type d'expérience, mais je suis sûr que l'une de nos sociétés sœurs épondrait à vos votre critère. Serait-elle considérée comme un "soumissionnaire" ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Q1. We would request that the definition of “bidder” be expanded to include “Association of Entities”, recognizing the experience of an organization’s member firms in its global network, parent, subsidiaries or other affiliates of the Bidder?

R1. No.



" Quelqu'un " ne peut pas donner d'explication la réponse est donc non.

Exemple n° 2

Questions « Pouvez-vous modifier cela ? »

MC#1

The Bidder must have experience performing large fancy shmancy projects worth a whack load of money and must have had at least a bucketload of consultants all working at the same time.

Bedoitte. Canada

Bedoitte. USA

Bedoitte. Germany

Bedoitte. Vanier

Bedoitte. Moose Creek

Réflexions :

Quel serait l'impact de notre réponse ?
Pourquoi poseraient-ils la question ?





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Suggestions sur la réponse proposée ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada



Notre entreprise locale n'a pas ce type d'expérience, mais je suis sûr que l'une de nos sociétés sœurs répondrait à vos votre critère. Serait-elle considérée comme un "soumissionnaire" ?

Non. Nous voulons évaluer la capacité de l'entreprise soumissionnaire et de l'équipe de projet proposée à fournir des solutions similaires à grande échelle, car c'est à eux qu'il incomberait de fournir la solution.

Pensez à expliquer " Pourquoi ? "



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n° 3

Questions

« Pourquoi GdC ? »

Question #1

Regarding the MT2 and RT1 requirements, would the Crown accept experience gained in a Provincial, Territorial, or Crown Corporation environment?



Je ne vois pas très bien pourquoi vous vous limiteriez à une expérience au sein du gouvernement fédéral...
Accepteriez-vous une autre expérience dans le secteur public ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n° 3

Questions

« Pourquoi GdC ? »

MT2	At the time of bid closing, the Bidder MUST demonstrate through the proposed resource's resume that they have a minimum of TWO (2) cumulative* years of experience within the past TEN (10) years, in the following areas: • Risk Assessments for Federal Government Departments and their Grant & Contribution Program Demonstration of experience MUST include	For each project the Bidder must provide the following information. • Federal department or client name; • Name of Grant & Contribution Program • Start and End Date (month-year); • Number of months/year for		
------------	--	---	--	--

RT1	The Bidder should demonstrate through the proposed resource's resume that they have ADDITIONAL cumulative* years experience in conducting Risk Assessments in the following areas: • Risk Assessments for Federal Government Departments and	For each project the Bidder should provide the following information. • Federal department or client name; • Name of Grant & Contribution Program; • Start and End Date (month-year); • Number of months/year for the work performed;	<u>Rating Scale</u> • 2+ years to 4 years: 10 points • 4 year to 6 years: 15 points • 6 years to 10 years: 20 points • More than 10 years: 25 points Maximum Points: 25
------------	--	--	--

their Grant & Contribution Program Demonstration of experience should include • Analyzing business processes with the intent to identify opportunities for improvements • Recommending and documenting risk mitigation strategies. • Preparing a final summary report identifying lessons learnt *Overlapping timelines of projects will not be included towards a cumulative total.	• Project Authority contact information (name, title, telephone number and/or email); • Detailed description of the roles and responsibilities of the bidder's proposed resource NOTE: ESDC reserves the right to contact the reference to confirm the information presented by the Bidder.
---	--

Question #1

Regarding the MT2 and RT1 requirements, would the Crown accept experience gained in a Provincial, Territorial, or Crown Corporation environment?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Je sais ... et je l'ai déjà référencé !?

Fournisseur perplexe ...

Question #1

Regarding the MT2 and RT1 requirements, would the Crown accept experience gained in a Provincial, Territorial, or Crown Corporation environment?



Je ne vois pas très bien pourquoi vous vous limiteriez à une expérience au sein du gouvernement fédéral... Accepteriez-vous une autre expérience dans le secteur public ?

A1:

'Federal Government Department' is explicitly identified in the RFP (MT2 and RT1) as the contract is related to Gs&Cs Program Risk within the Federal Government.



Nous disons clairement " expérience du gouvernement fédéral ", ce qui signifie que nous la voulons et que nous ne nous contenterons pas rien d'autre.

Exemple n° 3

Questions

« Pourquoi GdC ? »





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Suggestions sur la réponse proposée ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada



Je ne vois pas très bien pourquoi vous vous limiteriez à une expérience au sein du gouvernement fédéral... Accepteriez-vous une autre expérience dans le secteur public ?

Malheureusement, nous ne pouvons pas accepter la modification proposée. Compte tenu de la nature unique de (bla bla explication logique justifiant l'expérience du gouvernement fédéral), et de notre expertise interne limitée dans ce domaine, nous recherchons des personnes qui peuvent fournir des services de conseil sur mesure.

Exemple n°4

Questions « Pourquoi un seul contrat ? »

Q8. Would **TOP SECRET** accept submissions that only have either (a) only one resource or (b) one Junior and one Senior ATIP consultant?

Q10. May **TOP SECRET** consider awarding more than just one contract to allow Bidders to propose only their best candidates?



Ce sera un défi de trouver une Rock Star ... Vous nous demandez d'en proposer deux ? Pourquoi n'envisageriez-vous pas d'attribuer "jusqu'à deux » contrats ?

Exemple n°4



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Questions « Pourquoi un seul contrat ? »

Q8. Would **TOP SECRET** accept submissions that only have either (a) only one resource or (b) one Junior and one Senior ATIP consultant?

R8. No. Submissions must include all the required resources.

Q10. May **TOP SECRET** consider awarding more than just one contract to allow Bidders to propose only their best candidates?

R10. No.



Non. Un contrat c'est beaucoup plus facile à administrer que deux!





Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n°5

Questions « As-tu des exemples ? »

Question 4:	Can the department please provide specified examples of what would constitute sustainable capital allocation experience? For example, would development of strategic capital allocation frameworks, development of asset management plans, support for renewable energy project development, M&A transactions services for renewable energy, clean tech, etc. and conducting business planning and business case analysis exercises all count as sustainable capital allocation experience?
--------------------	---



Vous demandez une expérience spécifique ... Est-ce que (mots à cent piastres) compte comme une expérience pertinente ?



Procurement Alliance of Canada

Alliance des approvisionneurs du Canada

Exemple n°5

Questions

« As-tu des
exemples ? »

Contexte



Oui, nous pouvons fournir des exemples .. ET nous expliquerons même pourquoi nous demandons cette expérience spécifique ET comment tester la pertinence.

Question 4:	Can the department please provide specified examples of what would constitute sustainable capital allocation experience? For example, would development of strategic capital allocation frameworks, development of asset management plans, support for renewable energy project development, M&A transactions services for renewable energy, clean tech, etc. and conducting business planning and business case analysis exercises all count as sustainable capital allocation experience?
Answer 4:	MT2, RT1, and RT2 relate to the Bidder's and/or team members' experience advising non-financial corporates, financial institutions, pension funds or Crown corporations on sustainable finance issues, including: - climate-related financial disclosures; - standards or taxonomies for green or transition finance; - data requirements for tracking and reporting on climate risks; - implementing net zero commitments and/or aligning lending, insurance or investment portfolios with net zero. As it relates to net zero, as stated in the Statement of Work, the Government announced in Budget 2022 that the SFAC will also develop and report on strategies for aligning private sector capital with the transition to net-zero, with support from the Canadian Climate Institute and in consultation with the Net-Zero Advisory Body. The SFAC is in the process of establishing an additional working group to focus on this additional aspect of the SFAC's mandate, and the expectation is that net zero capital allocation strategies will become a primary area of focus for the SFAC in the coming months.

Exemples

Rappel

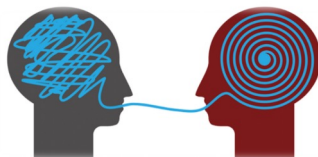


	To the extent that the examples of experience listed in the question link to the sustainable finance issues highlighted in the RFP, the experience would be recognized under the bid evaluation criteria. Bidders are strongly encouraged to articulate specific linkages between their previous experience and the sustainable finance issues outlined in MT2, RT1, and RT2.
--	---



J'ai compris. Et maintenant ?

- ✿ Si vous posez des questions ... tenez compte du contexte (et des points d'interrogation !!)
- ✿ Si vous répondez à des questions... vérifiez que les réponses sont complètes, justifiées et claires.
- ✿ Le problème est peut-être plus lié à l'assurance qualité (QA) qu'aux questions-réponses (Q&R).





Procurement Alliance of Canada

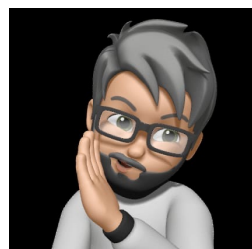
Alliance des approvisionneurs du Canada

Merci bonsoir!



martin@procurementalliance.ca

« PAC pointers »





Procurement Alliance of Canada
Alliance des approvisionneurs du Canada

EFFECTIVE Q&A

HOW CAN I EFFECTIVELY HANDLE THE Q&A PROCESS?

PAC POINTERS

1 REVIEWING QUESTIONS

Considerations when reviewing the questions you receive

For each question you receive:

- ☐ Are we clear on what the question really means?
 - Can it be interpreted differently?
 - Have you considered the question from all angles? (Client, Procurement & Bidder)
 - Do you need to seek clarification from the Bidder?

2 PREPARING ANSWERS

Considerations when you prepare answers to supplier questions

For each answer you prepare:

- ☐ Have we assessed the impact of our answer?
 - Does your response alter the outcome of the process?
 - Does your response alter the outcome of the mandate?
- ☐ Would a rationale help bidders understand our answer?
- ☐ Are there other parts of the question we need to address and are we being clear in our response?

3 WHY IT MATTERS?

- Bidders will want to understand the "why" behind the answer to determine whether they should continue with the process or drop it.
- Seeking clarification helps clarify jargon to avoid misinterpretations and misleading answers
- Logical and defensible answers can help increase the likelihood of receiving bids

ALLOW US TO HELP REDUCE YOUR PROCUREMENT FRICTION

info@procurementalliance.ca • www.procurementalliance.ca

UPDATED MAY 2023



**Questions? D'autres exemples?
Passez nous voir à notre kiosque
entre deux cafés!**