



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

Vendor/Firm Name and Address

Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Issuing Office - Bureau de distribution

Industrial Vehicles & Machinery Products Division
11 Laurier St./11, rue Laurier
7B1, Place du Portage, Phase III
Gatineau
Québec
K1A 0S5

Title - Sujet OCPN - Pneus commerciaux	
Solicitation No. - N° de l'invitation E60HS-16COMT/A	Amendment No. - N° modif. 001
Client Reference No. - N° de référence du client E60HS-16COMT	Date 2016-07-19
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$SHS-597-71190	
File No. - N° de dossier hs597.E60HS-16COMT	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2016-08-05	
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: Bourassa, Chantal	Buyer Id - Id de l'acheteur hs597
Telephone No. - N° de téléphone (873) 469-3362 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 956-5227
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
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Cette modification a pour but de supprimer la Partie 5 – Questions à l'industrie et de la remplacer par la version ci-dessous.

Solicitation No. - N° de l'invitation
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

PARTIE 5 – QUESTIONS À L'INDUSTRIE

Question 1

Prévoyez-vous rencontrer des problèmes concernant la conformité aux modalités de la demande d'offre à commandes (DOC)?

Réponse 1

Oui : _____

Non : _____

Si oui, veuillez fournir des renseignements supplémentaires concernant ces problèmes.

Question 2

La stratégie d'établissement des prix proposée par le Canada vise à demander des prix fermes pour la période de l'offre à commandes. Advenant qu'une offre à commandes pluriannuelle soit considérée, quelle serait la durée que vous recommanderiez?

1. Une année (sans option)
2. Deux années (incluant la période d'option)
3. Trois années (incluant les périodes d'option)
4. Autres

Veuillez fournir la justification de la durée que vous privilégiez, y compris la raison pour laquelle vous n'avez pas sélectionné la durée proposée par le Canada (s'il y a lieu).

Réponse 2 :

Question 3

Quelle stratégie d'établissement des prix recommanderiez-vous pour la période prolongée?

- Option 1 : prix fermes pour l'année initiale et la période prolongée;
- Option 2 : pourcentage de l'augmentation des prix fermes pour l'année initiale et la période prolongée;
- Option 3 : rabais ferme pour la période initiale et prolongée avec la possibilité de mettre à jour le prix au détail sur une base annuelle;
- Option 4 : autres.

Réponse 3 :

Veuillez indiquer par ordre d'importance les options proposées, 1 étant l'option préférée.

Option 1 : _____

Option 2 : _____

Option 3 : _____

Option 4 : _____

Question 4

L'offre à commandes peut être utilisé pour commander de grandes quantités de pneus et le Canada souhaite tirer parti de ces commandes afin d'obtenir de meilleurs prix et des rabais. Quelle stratégie d'établissement de prix permettrait au Canada d'obtenir les meilleurs prix ou rabais pour des commandes de grandes quantités?

Réponse 4

Veuillez indiquer vos commentaires sur la stratégie proposée, y compris les gammes de prix les plus avantageuses, ou votre stratégie proposée ainsi que l'information pertinente.

Question 5

Le Canada envisage de tenir des consultations individuelles après la date de clôture de la demande de renseignements afin d'échanger des renseignements et d'éclaircir tout point soulevé par l'industrie avant la publication de la DOC officielle. Les consultations individuelles seraient tenues avec les fournisseurs intéressés.

Réponse 5

Veuillez indiquer si vous souhaitez participer à une consultation individuelle.

Intéressé : _____

Solicitation No. - N° de l'invitation
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Non intéressé : _____

Question 6

Tel que mentionné à la Partie 1, paragraphe 1.3 de l'ébauche de la demande d'offre à commandes, Canada peut faire appel à une solution d'approvisionnement électronique ou d'autres outils électroniques pour gérer l'offre à commandes et les processus de commande connexes.

Question 6a

Avez-vous actuellement un outil ou solution d'approvisionnement électroniques avec d'autres clients pour le traitement des commandes?

Réponse 6a

Oui: _____

Non: _____

Question 6b

Est-ce que le besoin de passer à un outil ou solution d'approvisionnement électronique comporte des défis?

Réponse 6b

Oui: _____

Non: _____

Si oui, veuillez identifier les défis et proposez des façons de gérer ou de compenser ces défis.

Solicitation No. - N° de l'invitation
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Question 6c

Est-ce que l'utilisation de cartes de crédit pour le paiement des factures d'au plus de 10 000 \$ comporte des défis?

Réponse 6c

Oui: _____

Non: _____

Si oui, veuillez identifier les défis et proposez des façons de gérer ou de compenser ces défis.

Question 6d

Offrez-vous déjà un catalogue en ligne ou électronique à d'autres clients?

Réponse 6d

Oui: _____

Non: _____

Question 6e

Si la réponse à la question 6d est non, est-ce que le besoin de fournir un catalogue en ligne ou électronique comporte des défis?

Réponse 6e

Oui: _____

Non: _____

Si oui, veuillez identifier les défis et proposez des façons de gérer ou de compenser ces défis.

Solicitation No. - N° de l'invitation
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Question 6f :

Présentement le Canada consent à donner aux offrants un préavis minimal de trois mois pour leur permettre de passer à l'outil d'achat. Combien de temps serait requis pour l'industrie de passer vers un outil de solutions d'approvisionnement électronique? Et si plus de trois mois est nécessaire, quels seraient les défis?

Réponse 6f

Question 7

Est-ce que d'autres services, tels que l'installation, l'entreposage et réchapage pourraient être inclus dans la demande d'offre à commandes?

Réponse 7

Oui : _____

Non : _____

Si oui, veuillez indiquer lesquels

Question 8

Si d'autres services devaient être inclus dans l'offre à commandes, quelle serait la stratégie d'établissement des prix recommandée pour ces services?

Réponse 8

Oui : _____

Non : _____

Question 9

Le gouvernement du Canada (GC) travaille actuellement avec les provinces et les territoires canadiens, y compris le secteur des municipalités, des établissements d'enseignement supérieur, des écoles et des hôpitaux (secteur MESSS) pour fournir accès à ses instruments d'achat.

Avez-vous des inquiétudes ou des préoccupations au sujet de l'utilisation des offres à commandes par les provinces ou les territoires du Canada (y compris le secteur des municipalités, des établissements d'enseignement supérieur, des écoles et des hôpitaux)?

Réponse 9

Oui: _____

Non : _____

Si oui, veuillez fournir des renseignements supplémentaires concernant vos inquiétudes ou vos préoccupations.

Question 10

Tel que décrit à la partie 6A, paragraphe 6.3.2 Offres à commandes – établissement de rapport. Les offrants devront compiler et tenir à jour des données sur les biens fournis en vertu de contrats découlant de l'offre à commandes. Cela nécessitera que les offrants indiquent dans les rapport l'utilisation par les provinces et territoires du Canada.

Cela signifie également d'identifier dans vos rapports à quel gouvernement (fédéral, provincial ou territorial) et ministère la vente est faite, même si une carte d'achat telle que ARI est utilisée pour le paiement.

Question 10a

Est-ce que l'établissement de rapport comporte des défis?

Réponse 10a

Oui: _____

Non: _____

Solicitation No. - N° de l'invitation
E60HS-16COMT/A

Amd. No. - N° de la modif.
001

Buyer ID - Id de l'acheteur
hs597

Client Ref. No. - N° de réf. du client
E60HS-16COMT

File No. - N° du dossier
hs597E60HS-16COMT

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Si oui, veuillez identifier les défis et proposez des façons de gérer ou de compenser ces défis.

Question 10b

Est-ce qu'identifier à quel gouvernement (fédéral, provincial ou territorial) et ministère la vente a été faite comporte des défis?

Réponse 10b

Oui: _____

Non: _____

Si oui, veuillez identifier les défis et proposez des façons de gérer ou de compenser ces défis.

Veuillez nous faire part de vos autres commentaires, remarques ou suggestions :