



**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**  
Furniture Division/Division des ameublements  
11 Laurier St. / 11, rue Laurier  
6B1, Place du Portage  
Gatineau  
Québec  
K1A 0S5

<b>Title - Sujet</b> NISO - HEIGHT ADJUSTABLE TABLE	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> 21C11-165001/A	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 002
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> 21C11-165001	<b>Date</b> 2016-10-28
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$SPQ-981-71600	
<b>File No. - N° de dossier</b> pq981.21C11-165001	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin</b> <b>at - à 02:00 PM</b> <b>on - le 2016-11-04</b>	
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> MacIsaac, James	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> pq981
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 639-4357 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> ( ) -
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b>	

**Instructions: See Herein**

**Instructions: Voir aux présentes**

<b>Delivery Required - Livraison exigée</b>	<b>Delivery Offered - Livraison proposée</b>
<b>Vendor/Firm Name and Address</b> <b>Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur</b>	
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> <b>Facsimile No. - N° de télécopieur</b>	
<b>Name and title of person authorized to sign on behalf of Vendor/Firm</b> <b>(type or print)</b> <b>Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/</b> <b>de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)</b>	
<b>Signature</b>	<b>Date</b>

## Questions and Answers #001

**Q1** – Is the intent to have all three requirements on one Standing Offer Agreement (SOA) or on multiple SOAs?

**A1** – The intent is to solicit offers by requirement. This would result in multiple SOAs.

**Q2** – Would there be multiple suppliers for each requirement?

**A2** – No, there would be 1 supplier for each requirement.

**Q3** – What, if any, after sales support will be required?

**A3** – Marketing (eg. brochure development) and factory training are foreseen to be required for after sales support. There will also be an ongoing reporting requirement, and it is very important that the supplier has a strong return policy.

**Q4** – Would there be any consideration for price adjustments throughout the Standing Offer period?

**A4** – A price adjustment, based on a price index, is possible to index pricing over the period of the Standing Offer. A provision for exchange rate protection may also be considered. Suppliers will be asked to quote pricing for the firm period, as well as for the option periods.

**Q5** – What are the delivery requirements? What are the primary delivery locations?

**A5** – Delivery is really important. A minimal delivery time is so important that it is being considered as a weighted criteria. The primary delivery locations are:

For filing and storage cabinets components – Kingston Ontario, Donnacona Quebec, and Drumheller Alberta.

For height adjustable table legs and table legs components: Springhill NS, Moncton NB, Cowansville QC, Kingston ON, Winnipeg MB, Prince Albert SK, and Mission BC.

**Q6** – Will the winning suppliers be selected based on lowest priced technically compliant proposal, or will weighted evaluation criteria be used?

**A6** – There will be a combination of weighted price and technical criteria. Some of the weighted criteria being considered are warranty, lead time for production, and delivery timeframes.

**Q7** – Would there be instances where orders for finished (assembled) product are required, rather than for the components?

**A7** – Yes, it is possible that a call-up may be placed for finished product on the rare occasion. Therefore, the Basis of Payment of the Standing Offer will contain pricing for finished product, as well as for unfinished furniture components.

**Q8** – Would an inspection of the supplier facilities during the Request for Standing Offer (solicitation) period be useful?

**A8** – Yes, this is a possibility being considered.

**Q9** – Will suppliers be able to submit pricing by location?

**A9** – The pricing of the furniture components will be the same, but the price of shipping will be different by location. FOB Destination pricing will be requested for main delivery locations.

**Q10** - Does the potential supplier require to be the manufacturer of the product(s) required?

**A10** - Yes, the potential supplier must be the manufacturer of the product(s) required.

**Q11** - Is there an expectation for pricing support for all products?

**A11** - Yes, Prices submitted for the products must be lower than what is charged to other clients (this is to avoid suppliers competing directly with CORCAN)

**Q12** - Are suppliers required to provide each part of the finished product individually?

**A12** - Yes, Suppliers must be able to provide all parts of the products, including part numbers.

## Questions et réponses 001

**Q1** – Le but est-il d'intégrer les trois besoins dans une seule convention d'offre à commandes (COC) ou dans de multiples COC?

**R1** – Le but est de solliciter des offres pour répondre à chaque besoin. Ceci donnerait lieu à de multiples COC.

**Q2** – Y aurait-il de multiples fournisseurs pour répondre à chaque besoin?

**R2** – Non. Il y aurait un fournisseur par besoin.

**Q3** – Quel soutien après-vente sera requis, s'il y a lieu?

**R3** – Le soutien après-vente pourrait prendre la forme de services de marketing (p. ex., élaboration d'un dépliant) et d'une formation en usine. Il y aura également un besoin permanent en matière d'établissement de rapports. Il est aussi très important que le fournisseur ait une bonne politique de retour.

**Q4** – Sera-t-il possible d'ajuster les prix pendant la durée de l'offre à commandes?

**R4** – L'ajustement des prix, selon un indice des prix, est possible au cours de la période de l'offre à commandes. Une modalité en ce qui a trait à la protection contre les variations du taux de change peut également être prise en considération. On demandera aux fournisseurs de proposer des prix pour la période ferme, ainsi que pour les périodes d'option.

**Q5** – Quelles sont les exigences en matière de livraison? Quels sont les principaux emplacements de livraison?

**R5** – La livraison est très importante. Un délai de livraison minimal est si important qu'il pourrait être considéré comme un critère pondéré. Les principaux emplacements de livraison sont : Pour les classeurs et les éléments d'armoires de rangement – Kingston (Ontario), Donnacona (Québec) et Drumheller (Alberta).  
Pour les tables à hauteur réglable et les éléments de pieds de table – Springhill (Nouvelle-Écosse), Moncton (Nouveau-Brunswick), Cowansville (Québec), Kingston (Ontario), Winnipeg (Manitoba), Prince Albert (Saskatchewan) et Mission (Colombie-Britannique).

**Q6** – Le fournisseur sera-t-il retenu selon le principe de la proposition technique recevable dont le prix proposé est le plus bas, ou selon les critères d'évaluation pondérés?

**R6** – Il s'agira d'une combinaison du prix et des critères techniques pondérés. Certains des critères pondérés envisagés sont la garantie, le délai d'exécution et les délais de livraison.

**Q7** – Pourrait-il y avoir des cas où des commandes porteraient sur des produits finis (assemblés) plutôt que des éléments de produits?

**R7** – Oui. Il est possible (rare) qu'une commande subséquente concerne un produit fini. Par conséquent, la base de paiement de l'offre à commandes comprendra des prix pour des produits finis et des prix pour des éléments de produits d'ameublement non finis.

**Q8** – Serait-il utile d'inspecter les installations du fournisseur durant la période de l'offre à commandes (demande de soumissions)?

**R8** – Oui. Cette possibilité est envisagée.

**Q9** – Les fournisseurs pourront-ils soumettre des prix en fonction des emplacements?

**R9** – Les prix des éléments de produits d'ameublement seront les mêmes, mais le prix d'expédition variera selon l'emplacement. Des prix destination FAB seront requis pour les principaux emplacements de livraison.

**Q10.** Est-ce que le fournisseur potentiel doit être le fabricant du ou des produits requis?

**R10.** Oui, le fournisseur potentiel doit être le fabricant du ou des produits requis.

**Q11.** Est-ce que l'on s'attend à ce que le prix soit justifié pour tous les produits?

**R11.** Oui, les prix présentés pour les produits doivent être plus bas que les prix facturés aux autres clients (pour éviter que les fournisseurs soient en concurrence directe avec CORCAN).

**Q12.** Est-ce que les fournisseurs doivent fournir chaque pièce du produit fini individuellement?

**R12.** Oui. Les fournisseurs doivent être en mesure de fournir toutes les pièces du produit, y compris les numéros de pièces.