



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
Clothing and Textiles Division / Division des
vêtements et des textiles
11 Laurier St./ 11, rue Laurier
6A2, Place du Portage
Gatineau, Québec K1A 0S5

Title - Sujet RFI Consolidated Clothing Contract	
Solicitation No. - N° de l'invitation W8486-174014/A	Amendment No. - N° modif. 003
Client Reference No. - N° de référence du client W8486-174014	Date 2017-03-15
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$SPR-755-72650	
File No. - N° de dossier pr755.W8486-174014	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2017-04-18	
Time Zone Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT	
F.O.B. - F.A.B. Specified Herein - Précisé dans les présentes	
Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input checked="" type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Benoit, Patrick	Buyer Id - Id de l'acheteur pr755
Telephone No. - N° de téléphone (613) 864-9886 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 956-5454
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

Cet amendement #3 à la Demande d'information est émis pour publier des questions du Ministère de la défense à propos du remplacement du Contrat regroupé de vêtements.

Questions du MDN qui seront incluses dans la présentation sur l'engagement de l'industrie qui aura lieu le 20 mars 2017

Options pour les approches

1. Structure:
 - 1 contrat (1 400 articles)
 - 2 contrats «miroir» (tous les articles, 2 x intégrateurs, 50/50 ou 70/30)
 - 2 ou plus contrats définis par les types de vêtements (chaussures, vêtements généraux, robe de cérémonie)
 - 2 ou de plus contrats définis par les groupes de clients (p. Ex., Force régulière / Force de réserve, Cadets, Rangers)

2. Utilisation d'une interface «Front Desk» en ligne - Si vous utilisez deux contrats ou plus, engagez un des entrepreneurs pour gérer les demandes et acheminez-les à l'entrepreneur SVG approprié:
 - Selon la nature du produit commandé (type de vêtement à base)
 - Basé sur l'ordre de la personne (basé sur le groupe client)

- Remarque:
 - One consideration is the ability of a member to conduct one stop shopping for a complete uniform head to toe
 - Une considération est la capacité d'un membre de faire un arrêt pour l'achat d'un uniforme complet de la tête aux pieds
 - Commentaire sur l'efficacité et les économies d'échelle

3. Durée
 - Long terme, basé sur la performance en utilisant l'approche de l'onde de tourmente (c'est-à-dire 6 + 1 + 1 ...)
 - Une période ferme «traditionnelle» plus plusieurs années d'options (à savoir, 3 ans + options 3 x 2 ans)
 - Contrat à long terme (c'est-à-dire 10 ans) sans options

Questions pour l'industrie

4. Combien d'années d'entreprise seraient nécessaires pour répondre au rendement de l'investissement (ROI):

- si le contrat suit une approche «traditionnelle» + approche des options?
 - si le contrat est à long terme avec une période ferme initiale plus des options pour un total de 20 ans?
5. Comment voyez-vous la mesure du rendement appliquée:
- R&D
 - Industrie canadienne
 - Satisfaction du client
6. Quels indicateurs de performance et de mesure de rendement recommanderiez-vous pour un contrat de cette nature ?
7. Combien de temps pour devenir opérationnel (de-transition) pour un contrat avec une variété de produits pour un total de 1 400 articles, 1 000 articles, 800 articles?
8. Quels mécanismes recommanderiez-vous pour promouvoir l'innovation dans les secteurs de l'habillement et du textile?
9. Quel mécanisme est plus bénéfique pour promouvoir des performances élevées :
- Demander aux soumissionnaires de s'engager aux normes et d'attribuer des points dans le processus d'évaluation?
 - Fixer des normes et appliquer des incitations au cours du contrat pour dépasser les exigences minimales établies?