



RETURN BIDS TO:
RETOURNER LES SOUMISSIONS À:
Public Works and Government Services / Travaux
publics et services gouvernementaux
Kingston Procurement
Des Acquisitions Kingston
86 Clarence Street, 2nd floor
Kingston
Ontario
K7L 1X3
Bid Fax: (613) 545-8067

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
Public Works and Government Services / Travaux
publics et services gouvernementaux
Kingston Procurement
Des Acquisitions Kingston
86 Clarence Street, 2nd floor
Kingston
Ontario
K7L 1X3

Title - Sujet Outside Sales	
Solicitation No. - N° de l'invitation 21C11-188779/B	Amendment No. - N° modif. 003
Client Reference No. - N° de référence du client 21C11-18-8779	Date 2018-06-27
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$KIN-650-7513	
File No. - N° de dossier KIN-7-48196 (650)	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2018-07-03	
F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input checked="" type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Rombough, Lori	Buyer Id - Id de l'acheteur kin650
Telephone No. - N° de téléphone (613) 545-8061 ()	FAX No. - N° de FAX (613) 545-8067
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

MODIFICATION N° 003

La présente modification vise à répondre aux questions d'un soumissionnaire potentiel.

Q1. Les questions suivantes sont liées à la page 24 de la DP dans laquelle on affirme que « les ventes ont tendance à être limitées par la capacité de production plutôt que par le marché disponible ».

Q1.1 Nous sommes curieux de savoir si vous pouvez nous expliquer ce que cette affirmation signifie. À la lecture de cette dernière, je crois comprendre qu'il existe possiblement différents comptes « à conserver » dans lesquels nous pourrions prendre des demandes de clients potentiels qui sont connus de CORCAN et assez bien établis. Je crois comprendre également qu'il y a un élément « d'acquisition » dans l'obtention de nouveaux comptes. Selon l'affirmation de la page 24, pouvons-nous espérer un ratio de 50/50 %? Ou est-ce plutôt un ratio de 10 % pour les comptes à conserver et de 80 % pour l'acquisition de nouveaux comptes?

A1.1 CORCAN est un programme d'emploi et d'employabilité pour les délinquants et fait partie du Service correctionnel du Canada. Les produits et services vendus ou fournis par CORCAN sont fabriqués ou fournis par les délinquants sous responsabilité fédérale, et les sites de production sont exploités par les établissements correctionnels fédéraux au cours de certaines périodes de l'année. La capacité de production peut être limitée selon les activités des établissements ou d'autres aspects du programme de formation professionnelle des délinquants. Pour de plus amples renseignements à propos de CORCAN, vous pouvez consulter le site Web du Service correctionnel du Canada à www.csc-scc.gc.ca. Les renseignements concernant CORCAN se trouvent sous l'onglet Travailler avec les délinquants, bien que d'autres renseignements à propos du Service puissent vous être utiles.

On s'attend à ce que l'entrepreneur fournisse des services aux clients actuels, entre en contact avec d'anciens clients susceptibles de revenir et entretienne les relations avec ses nouveaux clients. Comme nos clients sont généralement des ministères du gouvernement fédéral, le concept de comptes à conserver et à acquérir n'est pas nécessairement le même que celui des marchés de vente du secteur privé. Par conséquent, il n'est pas possible de fixer des pourcentages, même si, par définition, les comptes « à conserver » pourraient se situer à plus de 50 %. La capacité d'acquérir de nouveaux comptes dépendra de la capacité de production et du genre de produits dans les demandes des clients actuels.

Q1.2 Nous voulons bien comprendre à quoi nous attendre dès l'entrée en vigueur du marché, s'il nous est attribué.

A1.2 Les renseignements relatifs à la période de transition au début du marché se trouvent à l'annexe « A ». L'entrepreneur doit acquérir des connaissances liées aux activités particulières de CORCAN, aux voies de communication et aux produits dans un délai très court, et ce, avant le début du marché. Il y aura une période de chevauchement maximale de deux semaines avec l'entrepreneur actuel au cours de laquelle les renseignements seront transmis. Le nouvel entrepreneur aura également accès aux ressources de CORCAN en vue de se familiariser avec celles-ci et de faire parvenir des demandes. L'entrepreneur doit être prêt à commencer le marché à la date prévue et fournir immédiatement des services aux clients actuels.

Q1.3 De plus, existe-t-il des statistiques sur les marchés précédents qui fournissent les indicateurs de rendement clé des ventes? Nous n'avons pas besoin de données précises, mais nous nous demandons dans quelle proportion le marché est lié au travail sur la route. Nous sommes en mesure d'accomplir toutes sortes de choses, mais nous sommes curieux de le savoir afin de mieux comprendre la nature du marché et de nous préparer (si le marché est attribué) à ce qui s'en vient. Est-ce une proportion de 80 % de travail sur la route et de 20 % d'appels/de courriels ou exactement le contraire ou bien plutôt 50/50?

A1.3 Ce marché comporte non seulement la rencontre avec les clients en vue d'acquérir des ventes, mais aussi d'assurer un bon service à la clientèle, le cas échéant, avant et après la vente. Même si une communication continue est maintenue par téléphone et courriel, on exige de mener les marchés en personne, autant que possible, et d'être sur place pendant ou à la fin de l'installation ou immédiatement après en vue d'assurer un bon service à la clientèle et de résoudre des problèmes au cours du processus. Nous estimons que la proportion de « travail sur la route » exige 80 % ou plus de votre temps. Veuillez également prendre note que les rencontres avec les clients et le service après-vente ne se limitent pas aux heures de bureau du gouvernement. Étant donné qu'un service aux clients rapide est fondamental, l'entrepreneur peut être tenu de régler des problèmes les soirs et les fins de semaine.

Toutes les autres modalités demeurent inchangées.