

**VOLUME 1**  
**ANNEXE F**

**SYSTÈME DE POSTE DE TIR NAVALS**  
**TÉLÉCOMMANDÉS**

**Retombées industrielles et technologiques (RIT)**

**Plan d'évaluation pour la proposition de valeur**

---

---

## TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION
2. EXIGENCES OBLIGATOIRES
3. VALEURS MINIMALES À L'ÉVALUATION
4. ÉVALUATION NOTÉE
5. PROCESSUS D'ÉVALUATION

---

## 1. INTRODUCTION

- 1.1. Le plan d'évaluation a pour objet de décrire la méthode qui sera utilisée pour évaluer la proposition de valeur (la proposition) présentée par le soumissionnaire.
- 1.2. Au cours de la première étape, la proposition du soumissionnaire sera évaluée et jugée recevable ou non recevable. À la première étape, la proposition du soumissionnaire sera jugée recevable si elle répond à toutes les exigences obligatoires énoncées à l'article 2 et si elle obtient les valeurs minimales à l'évaluation des RIT énoncées à l'article 3.
- 1.3. À la deuxième étape du processus d'évaluation, la proposition du soumissionnaire sera évaluée en fonction des critères de l'évaluation notée décrits à l'article 4. La deuxième étape du processus d'évaluation porte sur les propositions qui répondent aux exigences obligatoires et ont obtenu les valeurs minimales à l'évaluation des RIT effectuée à la première étape.
- 1.4. Les résultats de l'évaluation seront transmis à l'autorité contractante. Les résultats seront ensuite intégrés aux résultats généraux de l'évaluation des offres, comme on l'indique à Volume 1, l'annexe A du plan d'évaluation du projet de PTNT.

## 2. EXIGENCES OBLIGATOIRES EN MATIÈRE DE RIT

- 2.1. Le tableau ci-dessous décrit en détail chacune des exigences obligatoires et la manière dont l'autorité des RIT confirmera si elle a ou non été respectée.

**Table 2-1, Grille d'évaluation des exigences obligatoires en matière de RIT**

<b>Exigences obligatoires en matière de RIT</b>	<b>Méthode de confirmation</b>
1. Le soumissionnaire s'engage à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en valeur du contenu canadien (VCC) (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés pendant la période de réalisation.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
2. S'engager à faire en sorte que les activités commerciales indiquées dans la proposition de valeur, sous les critères de la proposition de valeur, deviennent des obligations	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.

contractuelles gérées conformément aux exigences relatives aux retombées industrielles régionales du contrat subséquent.	
3(a) Le soumissionnaire a déterminé le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires – article 3(a).
3(b) Le soumissionnaire détermine les transactions qui satisfont aux critères d'admissibilité, détaillées, pleinement décrites et égales au total à au moins 30 % du prix de la soumission en excluant les options de contrat mesurées en VCC.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
3(c) Le soumissionnaire s'engage, dans un délai d'un (1) an après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 60 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
3(d) Le soumissionnaire s'engage, dans les deux (2) ans après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 100 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
4. Le soumissionnaire s'engage à fournir des transactions liées aux petites et moyennes entreprises, égales à au moins 15 % de la valeur du contrat et mesurées en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces activités doivent être réalisées pendant la période de réalisation.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
5. Le soumissionnaire accepte toutes les Modalités des RIT, y compris les modalités de garanties d'exécution.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
6. Le soumissionnaire s'engage à communiquer tous les éléments requis figurant dans sa proposition de valeur : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan d'affaires de l'entreprise</li> <li>• Plan de gestion des RIT</li> <li>• Plan de développement régional</li> </ul>	Présence de chacun des éléments requis dans la proposition

---

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan de développement des petites et moyennes entreprises</li> <li>• Feuilles détaillées de transactions, accompagnées d'un tableau résumant toutes ces transactions</li> <li>• Feuilles des engagements de la proposition de valeur</li> <li>• Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires signé</li> </ul>	
---	--

### 3. VALEURS MINIMALES À L'ÉVALUATION

#### 3.1. Évaluation des plans

- 3.1.1. La qualité et le degré de risque des quatre plans du soumissionnaire (plan d'affaires de l'entreprise, plan de gestion des RIT, plan de développement régional et plan de développement des petites et moyennes entreprises) sont évalués à l'aide des définitions d'évaluation dans volume 1, annexe F, des tableaux 3-1 et 3-2.
- 3.1.2. On évaluera la qualité afin de déterminer si le plan comprend tous les éléments requis précisés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires, le niveau de détail des éléments et la mesure dans laquelle le contenu atteint les objectifs des RIT.
- 3.1.3. La qualité sera évaluée selon une échelle de un (1) à quatre (4), en fonction des valeurs énoncées dans le tableau 3-1 ci-dessous.

**Tableau 3-1 : Évaluations de la qualité des plans**

VALEUR	PLAN – ÉVALUATION DE LA QUALITÉ
4	<b>SUPÉRIEUR</b> Le plan contient la plupart des éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont très bien élaborés. Le plan montre que la plupart des objectifs des RIT du Canada seront atteints.
3	<b>BON</b> Le plan contient de nombreux éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont généralement bien élaborés. Le plan montre que bon nombre des objectifs des RIT du Canada seront atteints.

---

2	<b>FAIBLE</b> Le plan contient certains des éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont passablement élaborés. Le plan montre que certains des objectifs des RIT du Canada seront atteints.
1	<b>TRÈS FAIBLE</b> Le plan contient très peu d'éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments ne sont pas bien élaborés. Le plan ne montre pas que les objectifs des RIT du Canada seront atteints.

3.1.4. Le risque sera évalué en fonction de l'expérience, des capacités, de la planification, des ressources et des engagements démontrés dans le plan.

3.1.5. Le risque sera évalué selon une échelle de un (1) à quatre (4), en fonction des valeurs énoncées dans le tableau 3-2 ci-dessous;

**Tableau 3-2 : Évaluations du risque lié aux plans**

VALEUR	PLAN – ÉVALUATION DU RISQUE
4	<b>SUPÉRIEUR</b> Le plan témoigne d'une expérience, d'une capacité, d'une planification, de ressources et d'un engagement approfondis, de sorte que la probabilité d'échec est extrêmement faible.
3	<b>BON</b> Le plan témoigne d'un bon niveau d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est faible.
2	<b>FAIBLE</b> Le plan témoigne d'un niveau moyen d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est modérée.
1	<b>TRÈS FAIBLE</b> Le plan témoigne d'un niveau très limité d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est importante.

3.1.6. Premièrement, chaque évaluateur fournira une note d'évaluation de la qualité et du risque pour chaque plan.

- 
- 3.1.7. Deuxièmement, une moyenne sera calculée selon les notes d'évaluation de la qualité et du risque pour chaque plan.
- 3.1.8. Troisièmement, les notes d'évaluation de la qualité et du risque seront multipliées pour déterminer la note d'évaluation de chaque plan.
- 3.1.9. Enfin, les valeurs d'évaluation de tous les plans seront additionnées pour déterminer la note d'évaluation finale des plans.
- 3.1.10. Le soumissionnaire doit atteindre la note d'évaluation finale minimum des plans, soit trente-deux (32) points, selon un maximum possible de soixante-quatre (64) points pour que sa proposition soit considérée comme recevable.

**EXEMPLE:**

<b>Plan</b>	<b>Moyenne – qualité (A)</b>	<b>Moyenne – risque (B)</b>	<b>Note d'évaluation (C) <math>C = A \times B</math></b>
Plan d'affaires de l'entreprise	4	3	12
Plan de gestion des RIT	2	3	6
Plan de développement régional	4	4	16
Plan de développement des petites et moyennes entreprises	4	2	8
<b>Note d'évaluation finale des plans</b>			<b>42</b>

- 3.2. Évaluation des engagements non déterminés de la proposition de valeur
- 3.2.1. Les engagements non déterminés de la proposition de valeur du soumissionnaire seront évalués de manière à déterminer s'ils respectent les Modalités des RIT en ce qui a trait aux critères d'admissibilité pour les

---

engagements non déterminés de la proposition de valeur.

- 3.2.2. Si l'engagement proposé respecte les critères figurant au point 3.2.1, il sera évalué selon les critères d'évaluation notés décrits à l'article 4.

3.3. Évaluation des transactions

- 3.3.1. Les transactions proposées par le soumissionnaire seront évaluées afin de déterminer si elles répondent aux critères d'admissibilité décrits à l'article 7 des Modalités des RIT.
- 3.3.2. Si une transaction proposée ne satisfait pas aux critères mentionnés à l'article 3.3.1, elle sera rejetée durant l'évaluation et ne sera plus prise en compte.
- 3.3.3. Si une transaction proposée satisfait aux critères énoncés à l'article 3.3.1, elle sera évaluée en fonction des critères de l'évaluation notée décrits à l'article 4.
- 3.3.4. Aux fins des première et deuxième étapes du processus d'évaluation, les multiplicateurs, tels qu'ils sont définis dans volume 2, annexe C, aux articles 8.4, 8.5, 8.6 et 8.9 des Modalités des RIT, ne seront pas pris en compte. Les feuilles de transaction présentées dans la proposition seront évaluées en fonction de la valeur monétaire mesurée en VCC de l'activité opérationnelle. Les multiplicateurs ne seront pris en compte qu'après la date d'entrée en vigueur du contrat.
- 3.3.5. À la fin de la première étape du processus d'évaluation, pour chaque offre jugée recevable, le Canada passera à la deuxième étape du processus d'évaluation, qui consiste à vérifier la conformité aux exigences cotées décrites à l'article 4.

**4. ÉVALUATION NOTÉE**

- 4.1. Les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposés par le soumissionnaire seront évalués en fonction des critères d'évaluation notés décrits ci-dessous.
- 4.1.1. La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles pour des activités dans le secteur de la défense, mesurée en



---

VCC. Concernant l'exigence du projet de postes de tir naval télécommandés, la classification du secteur de la défense est la suivante :

- 4.1.1.1. Activités directes liées aux exigences de projets de postes de tir naval télécommandés;
- 4.1.1.2. Activités indirectes liées aux systèmes de postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale; et
- 4.1.1.3. Activités indirectes liées au secteur de la défense, excepté celles décrites aux articles 4.1.1.1 et 4.1.1.2.
- 4.1.2. La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles relatifs à des activités de développement des fournisseurs, mesurée en VCC. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la classification pour le développement des fournisseurs est la suivante :
  - 4.1.2.1. Activités faisant appel à des fournisseurs établis au Canada et appartenant au secteur de la défense ou à un autre secteur; et
  - 4.1.2.2. À l'exclusion des travaux de l'entrepreneur principal ou des parties admissibles, tel qu'il est décrit à l'article 7 des Modalités des RIT.
- 4.1.2.1 La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles liées à des activités de recherche et développement, mesurée en VCC. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la classification pour les activités de recherche et développement est la suivante :
  - 4.1.2.1 Activités de recherche et développement au Canada et
  - 4.1.2.2 Activités de recherche et développement en collaboration avec des établissements d'enseignement postsecondaires.
- 4.1.3 La mesure dans laquelle la stratégie d'exportation internationale du soumissionnaire fournit des renseignements sur le plan de stimulation des activités d'exportation de l'industrie canadienne dans le domaine de l'approvisionnement, en déterminant les marchés internationaux que le soumissionnaire et ses parties admissibles envisagent de cibler, et la mesure dans

---

laquelle la stratégie d'exportation internationale du soumissionnaire montre sa capacité à mener ses plans à bien. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la capacité à mener à bien les plans est classée de la manière suivante :

- 4.1.3.1      **Marchés cibles**
- Déterminer les marchés cibles précis, et notamment, évaluer la taille du marché potentiel;
  - Décrire les obstacles à la pénétration du marché depuis le Canada et les stratégies d'atténuation;
  - Déterminer si un acheteur a été désigné et si la solution du soumissionnaire est une priorité d'approvisionnement d'acheteurs potentiels dans les marchés ciblés (p. ex. une demande de propositions a-t-elle été publiée);
  - Décrire la méthode directe ou indirecte de pénétration du marché (p. ex. contrat entre gouvernements, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'activités locales); et
  - Décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (p. ex. l'offre a-t-elle déjà été vendue commercialement).
- 4.1.3.2      **Capacité d'exportation**
- Démontrer que le soumissionnaire détient le pouvoir décisionnel suffisant pour exporter à partir du Canada;
  - Démontrer que le soumissionnaire a accès aux droits de propriété intellectuelle nécessaires pour exporter à partir du Canada;
  - Démontrer que les activités canadiennes du soumissionnaire font l'objet d'un mandat de produit mondial;
  - Démontrer que le soumissionnaire a mis en place une équipe de gestion compétente pour effectuer des ventes internationales depuis le Canada; et
  - Démontrer que le soumissionnaire a affecté des ressources humaines et financières suffisantes pour rechercher de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux depuis le Canada.
- 4.2.      Le soumissionnaire peut recevoir jusqu'à cent (100) points relatifs à la proposition de valeur s'il répond aux critères susmentionnés. Ces points seront pondérés à l'aide de la formule suivante :

<b>Critères</b>	<b>Points</b>	<b>Pourcentage de pondération</b>
<u>Secteur de la défense (1)</u>		
- Activités directes liées aux		

exigences de projets de postes de tir naval télécommandés.	50	5
<u>Secteur de la défense (2)</u> - Activités indirectes liées aux postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale.	50	5
<u>Secteur de la défense (3)</u> - Activités indirectes liées au secteur de la défense, excepté les activités (1) et (2) du secteur de la défense.		
<u>Développement des fournisseurs canadiens</u> - Activités faisant appel à des fournisseurs établis au Canada et appartenant au secteur de la défense ou à un autre secteur, - à l'exception des travaux de l'entrepreneur principal ou des parties admissibles.	10	1
<u>Recherche et développement</u> - Activités de recherche et développement au Canada. - Activités de recherche et développement en collaboration avec des établissements d'enseignements postsecondaires.	10	1
<u>Stratégie d'exportation internationale</u> - Discussion relative aux marchés cibles - Preuve de la capacité d'exportation	30	3
<b>Note totale</b>	<b>100</b>	<b>10 %</b>

- 
- 4.2.1. 0,25 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements directs non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (1);
- 4.2.2. 0,5 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes dans le secteur de la défense (1);
- 4.2.3. 0,2 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (2);
- 4.2.4. 0,4 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions indirectes dans le secteur de la défense (2);
- 4.2.5. 0,15 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (3);
- 4.2.6. 0,3 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions indirectes dans le secteur de la défense (3);
- 4.2.7. 0,05 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements directs ou indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le développement des fournisseurs canadiens;
- 4.2.8. 0,1 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes ou indirectes dans le développement des fournisseurs canadiens;
- 4.2.9. 1,0 PPV pour chaque 200 000 \$ CA, mesuré en VCC, pour les engagements directs ou indirects non déterminés de la proposition de valeur dans la recherche et le développement;
- 4.2.10. 2,0 PPV pour chaque 200 000 \$ CA, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes ou indirectes dans la recherche et développement (jusqu'à concurrence de 10 PPV);
-

---

4.2.11. PPV pour critères sur la capacité d'exportation. La répartition de l'attribution des 30 PPV est indiquée ci-dessous.

4.2.11.1. PPV en réponse aux critères de marché cible jusqu'à concurrence de 10 PPV

4.2.11.2. PPV en réponse aux critères sur la capacité d'exportation jusqu'à concurrence de 20 PPV.

Critères cotés	Points attribués selon les critères suivants	
<b>Marchés cibles</b>	Témoigner d'une capacité, d'une planification, de ressources et d'un engagement approfondis, de sorte que la probabilité d'échec est faible.	100 % du nombre maximal de points (10 points)
	Témoigner d'un niveau moyen d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est modérée.	50 % du nombre maximal de points (5 points)
	Témoigner d'un niveau très limité d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est importante.	0 % du nombre maximal de points (0 point)

Critères cotés	Points attribués selon les critères suivants	
<b>Capacité d'exportation</b>	Démontrer avec succès le respect des cinq critères énumérés relativement à la capacité d'exportation	100 % du nombre maximal de points (20 points)
	Ne pas démontrer avec succès le respect des cinq critères énumérés relativement à la capacité d'exportation	0 percent of available points (0 points)

- 
- 4.2.12. Les soumissionnaires ne recevront pas de PPV pour les activités aux Proposition de Valeur, mesurées en VCC au-delà de leur prix d'achat.
- 4.2.13. Aux fins d'évaluation, la notation des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions déterminées sont mutuellement exclusives.
- 4.2.14. Les activités du soumissionnaire, soit les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions déterminées, pourraient compter en double ou en triple pour les PPV si elles correspondent respectivement à deux ou trois critères d'évaluation (c.-à-d. secteur de la défense, développement des fournisseurs canadiens, et recherche et développement) comme indiqué à la section 4.
- 4.2.15. La cote de PPV du soumissionnaire aura une pondération de 10 % sur le total possible pour l'évaluation des exigences de soumission des postes de tir naval télécommandés.

**PROPOSITION DE VALEUR SUR LES POSTES DE TIR NAVAL TÉLÉCOMMANDÉ :**  
**ÉBAUCHE DE SCÉNARIOS D'ÉVALUATION DES SOUMISSIONNAIRES**

Critère pour la proposition de valeur	Soumissionnaire 1		Soumissionnaire 2		Soumissionnaire 3		Soumissionnaire 4	
	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)
Secteur de la défense (1)	65	0	20	10	10	0	5	0
Note	32.5	0	10	2.5	5	0	2.5	0
Secteur de la défense (2)	5	2	3	10	5	5	20	0
Note	2	0.4	1.2	2	2	1	8	0

Secteur de la défense (3)	10	0	20	10	30	10	55	0
Note	3	0	6	1.5	9	1.5	16.5	0
Développement des fournisseurs canadiens	30	1	20	20	10	3	30	0
Note	3	0.05	2	1	1	0.15	3	0
Recherche et développement (R-D)	\$1M	\$0K	\$400K	\$600K	\$200K	\$0K	\$0K	\$0K
Note	10	0	4	3	2	0	0	0
Stratégie d'exportation internationale – marché cible	Niveau global de la capacité approfondie / faible risque d'échec	S.O.	Un certain niveau de capacité / faible de risque modérée	S.O.	Capacité limitée / risque de défaillance importante	S.O.	Capacité limitée / risque de défaillance importante	S.O.
Note	10		5		0		0	
Stratégie d'exportation internationale – capacité	Oui	S.O.	Oui	S.O.	Non	S.O.	Non	S.O.
Note	20		20		0		0	
<b>Total des points du soumissionnaire</b> (notes A + notes B)	80.95		58.2		21.65		30	
<b>Pondération totale de la proposition de valeur</b> (total des points du soumissionnaire / 10) (de 10%)	8.1%		5.82%		2.17%		3.0%	

4.2.16. Le soumissionnaire devrait noter que, bien que les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions ciblées sont

---

évalués indépendamment les uns des autres et doivent être exprimés en pourcentage du prix de la soumission (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat), la somme totale des transactions ciblées et des engagements non déterminés de la proposition de valeur pris par le soumissionnaire constituera l'engagement du soumissionnaire pour les critères précis de la proposition de valeur, ce qui sera consigné sous volume 2, annexe C, article 2 des Modalités des RIT.

## **5. PROCESSUS D'ÉVALUATION**

- 5.1. L'évaluation sera menée par l'autorité des RIT, avec la participation de représentants des organismes de développement régional (ODR), et, au besoin du ministère des Affaires étrangères, de Commerce et Développement, de la Corporation canadienne commerciale, de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, du ministère de la Défense nationale et d'autres spécialistes du domaine.
- 5.2. L'autorité des RIT assumera la responsabilité globale de veiller à ce que les membres de l'équipe d'évaluation exécutent leurs responsabilités. L'autorité des RIT assurera la liaison entre l'équipe d'évaluation des RIT et l'autorité contractante.