

VOLUME 1
ANNEXE E

SYSTÈME DE POSTE DE TIR NAVALS
TÉLÉCOMMANDÉS

Retombées industrielles et technologiques (RIT)

**Instructions à l'intention des soumissionnaires pour la
proposition de valeur**

TABLE DES MATIÈRES

1	INTRODUCTION
2	INSTRUCTIONS GÉNÉRALES
3	OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT
4	EXIGENCES OBLIGATOIRES
5	ÉVALUATION OBLIGATOIRE
6	EXIGENCES COTÉES
7	MISE EN BANQUE
8	CADRE D'INVESTISSEMENT

Appendice 1 – Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires

1. INTRODUCTION

- 1.1. Le 5 février 2014, le gouvernement du Canada a annoncé sa Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD). Un des objectifs de la SAMD consiste à tirer parti des achats de matériel de défense afin de créer des emplois et de stimuler la croissance économique au Canada. L'outil principal pour atteindre cet objectif est la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) comprenant une proposition de valeur (PV).
- 1.2 La proposition de valeur (c.-à-d. la proposition du soumissionnaire) doit décrire la façon dont le soumissionnaire entend répondre aux objectifs du Canada en matière de RIT pour le réquisition de système de poste de tir navals télécommandés (PTNT) et indiquer clairement comment les critères de proposition de valeur, telles qu'elles sont définies à volume 2, annexe C, l'article 1.1.13 des Modalités des RIT, seront effectuées s'il obtient le contrat.
- 1.3 Les critères de proposition de valeur du soumissionnaire sont des ensembles de travaux qui deviendront des obligations contractuelles de l'entrepreneur dans tout contrat subséquent.
- 1.4 La proposition de valeur du soumissionnaire doit appuyer la viabilité et la croissance à long terme de l'industrie canadienne en accroissant la capacité des entreprises canadiennes à entreprendre des travaux directs sur le projet PTNT, des travaux indirects sur des plateformes de poste de tir naval ou terrestre télécommandé, et pour le secteur de la défense.
- 1.5 La proposition de valeur du soumissionnaire doit améliorer les innovations grâce aux activités liées à la recherche et développement qui permettent aux entreprises canadiennes de saisir les occasions de grande valeur que leur offre le marché.
- 1.6 La proposition de valeur du soumissionnaire doit positionner les entreprises canadiennes pour qu'elles tirent profit du potentiel d'exportation en exploitant le marché traditionnel et non traditionnel, pour ainsi entraîner une croissance économique à long terme.
- 1.7 Pour le contrat d'un PTNT, le soumissionnaire doit présenter une proposition de valeur recevable dans sa soumission.
- 1.8 La Politique des RIT comprend notamment une proposition de valeur cotée et pondérée et peut devenir un facteur déterminant dans l'attribution du contrat. La proposition de valeur est ce que le soumissionnaire propose au Canada au moment de la soumission.

-
- 1.9 La proposition de valeur sera déclarée recevable par l'autorité en matière de RIT si elle se:
- 1.9.1 Conforme aux exigences obligatoires énoncées à la section 4 de la présente annexe, et
 - 1.9.2 L'évaluation atteint une valeur minimum de 32 points sur 64, tel qu'il est indiqué à la section 3 du plan d'évaluation, à volume 1, l'annexe F.
- 1.10 Si la proposition de valeur du soumissionnaire est déclarée recevable, elle sera alors évaluée selon les critères de l'évaluation notée qui sont énoncés dans la section 6 de la présente annexe et se verra attribuer des points comme il est décrit à la section 4 du plan d'évaluation de volume 1 l'annexe F.
- 1.11 Les résultats de l'évaluation seront communiqués à l'autorité en matière de RIT qui les intégrera aux résultats globaux de l'évaluation des offres, tel qu'il est établi à la volume 1, annexe A, Procédures d'évaluation et méthode de sélection.
- 1.12 Pour les définitions du contrat relatif aux RIT, le soumissionnaire doit consulter celles fournies dans volume 2, annexe c, des Modalités des RIT.

2 INSTRUCTIONS GÉNÉRALES

- 2.1 Lorsqu'il prépare sa proposition de valeur le soumissionnaire doit s'inspirer des présentes instructions à l'intention des soumissionnaires ainsi que du plan d'évaluation et des Modalités des RIT, tel qu'il est établi au volume 1, annexe E, volume 1, annexe F et Volume 2, annexe C. Les trois documents fournissent des directives importantes, des définitions ou des dispositions contractuelles liées à proposition de valeur et la politique des RIT.
- 2.2 La proposition de valeur doit être soumise dans un document autonome. Seule la proposition de valeur est examinée dans le cadre de l'évaluation. Afin de faciliter le processus d'évaluation, la documentation contenue dans une autre section de la soumission, mais qui est pertinente pour la proposition de valeur, doit aussi être incluse dans cette proposition de valeur pour être prise en compte par les évaluateurs.

3 OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT

- 3.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit indiquer clairement comment les activités commerciales qui y sont proposées seront réalisées si le soumissionnaire obtient le contrat d'acquisition et le contrat de réparation et révision pour le système de poste de tir navals télécommandés. La proposition de valeur optimale se traduira par la création et l'exploitation à long terme des capacités, des connaissances, des technologies de pointe et des marchés, qui auront des répercussions durables sur l'industrie canadienne.
- 3.2 Les critères de la proposition de valeur avec une entreprise canadienne doivent améliorer la capacité canadienne d'entreprendre d'autres travaux de nature analogue. Elles doivent contribuer à la viabilité à long terme, à la croissance, à l'innovation, à l'expansion de l'exportation et à l'essor global du bénéficiaire canadien, du secteur canadien de la défense et, plus généralement, de l'économie canadienne.
- 3.3 Les activités suggérées de la proposition de valeur avec une entreprise canadienne doivent porter sur des travaux répondant aux critères de la proposition de valeur, tels qu'ils sont indiqués à la section 6.
- 3.4 Les objectifs de développement régional du Canada consistent à favoriser des améliorations à long terme de la capacité, de la compétitivité internationale et du potentiel de croissance des entreprises canadiennes dans les régions où le Canada a lancé des initiatives particulières visant à promouvoir la croissance et la diversification économiques grâce à des acquisitions. Ces régions désignées du Canada, telle qu'elles sont définies dans les Modalités des RIT, comprennent l'Atlantique, le Québec, le nord de l'Ontario, le sud de l'Ontario, l'Ouest canadien et le Nord. L'industrie canadienne dans toutes les régions désignées doit avoir la possibilité de participer au réquisition du PTNT.
- 3.5 Le Canada a pour objectif d'encourager la participation des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes aux importantes acquisitions fédérales et d'accroître leur compétitivité et leur accès aux marchés d'exportation. Les PME canadiennes doivent avoir l'occasion de participer au réquisition du PTNT.
- 3.6 L'industrie canadienne doit avoir l'occasion de participer à des transactions directes de grande qualité en lien avec l'exécution des travaux pour le réquisition de PTNT.
- 3.7 En outre, l'industrie canadienne doit avoir l'occasion de participer à des transactions indirectes de grande qualité, dont des activités commerciales non liées à l'exécution des travaux relatifs à ce réquisition. Les transactions indirectes devrait

englober des activités généralement du même niveau technologique au moins que les travaux relatifs au réquisition, et doivent d'une valeur égale à au moins trente pour cent (30 %) de la valeur du contrat mesurée en valeur du contenu canadien (VCC).

- 3.8 Dans sa proposition de valeur, le soumissionnaire doit soumettre les activités commerciales directes et indirectes sous la forme d'engagements non déterminés de la proposition de valeur et de transactions.
- 3.9 Les activités commerciales proposées comme transactions doivent venir appuyer les objectifs du Canada en matière de RIT et respecter les critères d'admissibilité pour les transactions décrites à volume 2, annexe C, l'article 7 des Modalités des RIT.

4 EXIGENCES OBLIGATOIRES

- 4.1 Il y a six (6) exigences obligatoires que le soumissionnaire doit respecter dans une proposition de valeur. Si l'une ou l'autre des parties des exigences est omise, la proposition de valeur sera jugée non recevable :
- 4.1.1 Exigence numéro un : Le soumissionnaire doit s'engager à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés pendant la période de réalisation. Cette exigence deviendra l'obligation de l'entrepreneur à l'égard des RIT après la date d'entrée en vigueur du contrat.
- 4.1.2 Exigence numéro deux : Le soumissionnaire s'engage à faire en sorte que les activités commerciales soumises dans la proposition de valeur, sous les critères de la proposition de valeur, deviennent des obligations contractuelles gérées dans le cadre des exigences relatives aux retombées industrielles régionales du contrat subséquent..
- 4.1.3 Exigence numéro trois : Dans sa proposition de valeur, le soumissionnaire doit :
- 4.1.3.1 Déterminer le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près;
- 4.1.3.2 Déterminer les transactions qui respectent les critères d'admissibilité, selon la définition à la l'article 1.1.12 des Modalités des RIT, et qui sont détaillées, pleinement décrites et égales au total à au moins 30 % du prix de

la soumission (excluant les taxes applicables et sans inclure les options de contrat) mesurées en VCC;

- 4.1.3.3 S'engager, 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, mesurée en VCC;
- 4.1.3.4 S'engager, 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 100 % de la valeur du contrat, mesurée en VCC;
- 4.1.4 Exigence numéro quatre : Le soumissionnaire doit s'engager 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.
- 4.1.5 Exigence numéro cinq : Le soumissionnaire doit accepter toutes les Modalités des RIT, y compris les modalités respectant les garanties d'exécution du Volume X – Contrat subséquent à l'acquisition d'un PTNT, Annexe C – Exigences en matière de RIT.
- 4.1.6 Exigence numéro six : La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre les éléments suivants :
 - 4.1.6.1 Plan d'affaires de l'entreprise;
 - 4.1.6.2 Plan de gestion des RIT;
 - 4.1.6.3 Plan de développement régional;
 - 4.1.6.4 Plan de développement des petites et moyennes entreprises;
 - 4.1.6.5 Feuilles détaillant tous les engagements non déterminés de la proposition de valeur soumis par le soumissionnaire, accompagnées d'un tableau récapitulatif;
 - 4.1.6.6 Le soumissionnaire doit présenter, avec sa proposition de valeur, un certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires

signé par un représentant de l'entreprise dûment autorisé, selon le format inclus à l'appendice 1.

5 ÉVALUATION OBLIGATOIRE

- 5.1 La section ci-dessous décrit en détail le contenu demandé de chacun des éléments obligatoires de la proposition de valeur mentionnés dans la section 4.1.6. Les soumissionnaires sont encouragés à examiner en détail les directives ci-dessous et à fournir les renseignements demandés dans leur proposition de valeur. S'ils ne le font pas, leur plan (ou des transactions particulières) pourrait être rejeté parce que non admissible/non recevable, ou recevoir une note plus faible dans le cadre de l'évaluation notée.

5.2 Plan d' affaires de l'entreprise

- 5.2.1 L'objectif du plan d'affaires de l'entreprise est de démontrer la capacité du soumissionnaire à réunir, à organiser et à décrire l'équipe proposée pour remplir ses obligations en matière de RIT pour le projet PTNT. Le plan d'affaires doit aussi démontrer la capacité du soumissionnaire d'atteindre ses objectifs en matière de RIT.
- 5.2.2 Le plan d'affaires de l'entreprise du soumissionnaire doit décrire la structure, l'exécution et le rendement des opérations d'affaires du soumissionnaire et de chacune de ses parties admissibles qui exécutent les travaux liés au réquisition de PTNT.
- 5.2.3 Le plan doit décrire, sous forme de texte détaillé et sous forme graphique, le rôle suggéré de chaque entreprise (le soumissionnaire et les parties admissibles) dans la fourniture de tous les éléments du projet PTNT, ainsi que l'emplacement proposé des travaux. Il doit aussi inclure un organigramme dans lequel figurent les personnes clés de chaque entreprise qui seraient chargées de gérer et de réaliser le réquisition.
- 5.2.4 Le plan doit inclure une description des répercussions à long terme des travaux sur les activités de chaque entreprise, au Canada et à l'étranger.
- 5.2.5 Le plan doit inclure les renseignements ci-dessous, pour le soumissionnaire et chacune des parties admissibles :
- 5.2.5.1 Une description du processus décisionnel au sein de l'entreprise afin d'établir les responsabilités en ce qui concerne les services, les produits et les divers marchés;

-
- 5.2.5.2 Une description de la gestion et de la supervision des fonctions de l'entreprise, y compris mais sans s'y limiter, la planification de l'avenir, la recherche et le développement, et le marketing, notamment l'identification et l'emplacement de ces centres de responsabilité;
 - 5.2.5.3 Un aperçu des opérations de l'entreprise à l'échelle mondiale, y compris un profil d'entreprise contenant un graphique descriptif et hiérarchique de la structure actuelle du groupe d'entreprises, dont les relations entre les sociétés mères et les filiales;
 - 5.2.5.4 Une description détaillée de toute installation canadienne qui inclut : le lieu, la date d'établissement, la nature des activités, le nombre d'employés, le personnel clé, la structure de l'entreprise et les relations interfonctionnelles avec la structure de l'entreprise à l'échelle mondiale.

5.3 Plan de gestion des RIT

- 5.3.1 Le plan de gestion des RIT vise à montrer la capacité du soumissionnaire de formuler les obligations proposées à l'égard des RIT, de les concrétiser, de les gérer et de rendre des comptes à cet égard. C'est aussi dans ce plan que le soumissionnaire décrira en détail et documentera les parties admissibles proposées.
- 5.3.2 Le plan de gestion des RIT doit notamment indiquer toutes les fonctions de gestion des RIT et l'organisation connexe nécessaire pour exécuter avec succès une obligation à l'égard des RIT, de manière suffisamment détaillée pour démontrer que le soumissionnaire comprend son engagement en matière de RIT et est prêt à répondre aux exigences connexes pendant toute la période de réalisation.
- 5.3.3 Le plan de gestion des RIT doit inclure une liste des parties admissibles proposées par le soumissionnaire et des renseignements détaillés et documents décrivant comment chaque partie satisfait aux critères d'admissibilité énoncés à volume 2, annexe C, dans l'article 1.1.29 des Modalités des RIT.
 - 5.3.3.1 Les parties admissibles sont définies à volume 2, annexe C, dans l'article 7 des Modalités des RIT.
 - 5.3.3.2 Le soumissionnaire est demandé à montrer dans le plan la capacité de chacune des parties admissibles proposées, qui sont des entreprises

canadiennes comptant moins de 500 employés, de respecter les obligations en matière de RIT. La capacité est évaluée selon des éléments comme la taille de l'entreprise, la gamme de produits offerts, les conditions du marché, la propriété de l'entreprise, les processus de gestion des RIT, le niveau de contenu canadien, etc.

- 5.3.3.3 Toute partie admissible proposée qui ne satisfait pas aux critères sera exclue de la liste des parties admissibles dans le contrat subséquent. De plus, toute transaction avec une partie admissible exclue en tant que mandante sera non recevable puisqu'elle ne respecte pas les critères d'admissibilité et ne sera pas prise en compte durant l'évaluation.
- 5.3.4 Le plan de gestion des RIT doit inclure les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune des parties admissibles :
- 5.3.4.1 Le nom et les coordonnées des représentants en matière de RIT assignés au réquisition de PTNT dans chaque entreprise;
- 5.3.4.2 La description de tâches de tous les représentants en matière de RIT dans chaque entreprise et des renseignements biographiques sur leur expérience de travail et leurs études;
- 5.3.4.3 Une description des ressources de l'entreprise propres au projet qui sont allouées à la gestion de l'obligation à l'égard des RIT;
- 5.3.4.4 Une description et une explication des processus internes de chaque entreprise relativement à l'organisation des RIT, à la défense des intérêts et à la sensibilisation, propres à ce réquisition de PTNT et en général; le soumissionnaire doit inclure une description de la manière dont les considérations relatives aux RIT seront prises en compte dans les processus décisionnels élargis de l'entreprise, ainsi que la façon dont ces décisions seront documentées et suivies;
- 5.3.4.5 Une description des méthodes et des procédures qui seront utilisées par chaque entreprise pour déterminer, consigner et suivre les transactions et produire un rapport;
- 5.3.4.6 Une description de toutes les obligations antérieures en matière de RIT et de compensation qui ont été adoptées au cours des dix (10) dernières années, au Canada et ailleurs, ainsi qu'un aperçu de l'état d'avancement de chaque projet.

5.4 Plan de développement régional

- 5.4.1 Le plan de développement régional a pour objectif de démontrer l'engagement du soumissionnaire à offrir des possibilités et de l'aide aux entreprises dans les régions désignées du Canada.
- 5.4.2 Le plan de développement régional doit déterminer et décrire les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposés par le soumissionnaire dans les régions désignées, éléments qui seront considérés comme les obligations à atteindre en matière de RIT en vertu de l'article 2 des Modalités des RIT subséquentes. Le plan doit également faire mention des objectifs en matière d'engagements régionaux auxquels le soumissionnaire est prêt à s'engager par contrat.
- 5.4.3 Le plan de développement régional doit fournir, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune de ses parties admissibles :
 - 5.4.3.1 Une description des activités entreprises et des approches adoptées à ce jour par chaque entreprise, ainsi que la justification commerciale, qui ont donné lieu à la répartition des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions dans les régions désignées du Canada;
 - 5.4.3.2 Une description des activités qui seront entreprises et des approches adoptées par chaque entreprise qui seront suivies après attribution du contrat jusqu'à la fin de la période de réalisation, ainsi que la justification opérationnelle, pour améliorer les possibilités économiques offertes aux régions désignées du Canada;
 - 5.4.3.3 Une description de la façon dont les considérations régionales sont prises en compte ou non dans les processus décisionnels en matière d'approvisionnement et de RIT de chaque entreprise;
 - 5.4.3.4 Une description de l'éventuelle incidence économique des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions proposées sur les opérations actuelles et les secteurs d'activité des bénéficiaires dans les régions, ainsi que de leur capacité de poursuivre et d'entreprendre de nouvelles activités commerciales.

5.5 Plan de développement des petites et moyennes entreprises (PME)

-
- 5.5.1 Le plan de développement des PME permet au soumissionnaire de démontrer sa volonté d'offrir des débouchés, de l'aide et du soutien aux PME.
- 5.5.2 Le plan de développement des PME doit énoncer et décrire les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposées du soumissionnaire à l'égard des PME, qui deviendront, si elles satisfont aux critères d'admissibilité, des obligations à réaliser en vertu du contrat subséquent.
- 5.5.3 Le plan de développement régional doit fournir, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune de ses parties admissibles :
- 5.5.3.1 La description des activités entreprises et des approches suivies à ce jour par chaque entreprise ainsi que la justification commerciale ayant donné lieu à la répartition des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions aux PME;
 - 5.5.3.2 Une description des activités qui seront entreprises et des approches qui seront suivies par chaque entreprise, après la date d'entrée en vigueur du contrat jusqu'à la fin de la période de réalisation, pour améliorer les occasions offertes aux PME;
 - 5.5.3.3 Une description de la façon dont les considérations régionales sont prises en compte ou non dans les processus décisionnels de chaque entreprise en matière de RIT;
 - 5.5.3.4 Une description de l'éventuelle incidence économique des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions proposées sur les opérations actuelles et les secteurs d'activité des PME, ainsi que de la capacité de celles-ci de poursuivre et d'entreprendre de nouvelles activités commerciales;
 - 5.5.3.5 Une description des initiatives, de l'aide ou de l'encouragement (à l'échelle de l'entreprise ou spécifique à cette obligation à l'égard des RIT) qui seraient offerts aux PME pour les stimuler et les promouvoir en tant que fournisseuses éventuelles du réquisition de PTNT et pour leur développement général. Les exemples pourraient inclure le financement et les dispositions spéciales de paiement.

5.6 Feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur

-
- 5.6.1 Le cas échéant, la proposition de valeur du soumissionnaire peut établir des engagements non déterminés relatifs à la proposition de valeur. En l'occurrence, le soumissionnaire propose de réaliser des activités commerciales au Canada dont la valeur globale est établie et qui s'inscrivent dans les critères de la proposition de valeur prévus. Il n'est pas nécessaire de préciser entièrement le bénéficiaire ou les caractéristiques de l'activité; cependant, le soumissionnaire s'engagera par contrat à réaliser cette activité en soumettant une transaction admissible en matière de RIT après l'attribution du contrat. Un gabarit de la feuille est ci-joint (volume 2, annexe E, appendice 2 des Modalités des RIT). Le soumissionnaire est invité à utiliser ce gabarit pour lui faciliter la tâche et aux fins d'uniformisation.
- 5.6.2 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être présentés sous la forme des transactions admissibles à une date ultérieure.
- 5.6.3 Détails d'engagement non déterminé de la proposition de valeur
- Identification de l'activité de la proposition de valeur (sélectionnez tous les critères qui s'appliquent) :
 - Secteur de la défense (si reliée à la proposition de valeur, veuillez indiquer s'il s'agit d'une activité directe ou indirecte de postes de tir télécommandés ou d'une activité indirecte de la défense)
 - Développement des fournisseurs canadiens
 - Activité de recherche et de développement
 - Exprimé en pourcentage du prix de la soumission ou, en cas d'indication contraire, en dollars dépensés.

5.7 Feuilles des activités détaillées

- 5.7.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit contenir de l'information détaillée sur chaque transaction que le soumissionnaire propose au Canada et pour laquelle il est prêt à prendre un engagement contractuel. Une feuille distincte doit être remplie pour chaque transaction proposée. Un gabarit de la feuille de transaction est joint à volume 2, annexe C, appendice 4, des Modalités des RIT. Le soumissionnaire est prié d'utiliser ce gabarit pour favoriser l'uniformité administrative et l'évaluation.
- 5.7.2 Outre les feuilles de transaction individuelles, le soumissionnaire doit inclure un tableau récapitulatif de toutes ses transactions proposées. Dans ce tableau récapitulatif doivent figurer chaque transaction et une ventilation (s'accompagnant des totaux partiels et des pourcentages connexes) comme suit : transactions directes, transactions indirectes, transactions régionales (la région désignée du

Canada) et PME. Le tableau doit également indiquer quel est le critère de proposition de valeur abordé, conformément aux exigences cotées de la proposition de valeur décrites dans la volume 1, annexe F, section 4 du plan d'évaluation. Le soumissionnaire peut utiliser le format de son choix pour le tableau récapitulatif.

- 5.7.3 Le soumissionnaire doit inclure des prévisions pour les transactions, qui sont exigibles un (1) et deux (2) ans suivant l'attribution du contrat, respectivement. Les prévisions doivent inclure, mais sans s'y limiter, les renseignements suivants : un aperçu des processus et des plans en place pour déterminer et soumettre des transactions; toute activité prévue de développement de sources d'approvisionnement; une liste des entreprises canadiennes envisagées ou les capacités précises recherchées chez les entreprises canadiennes, ou les deux.
- 5.7.4 Le soumissionnaire est fortement encouragé à répondre entièrement à chaque section de la feuille de transaction, tel qu'il est indiqué ci-dessous, afin que la transaction puisse être évaluée comme il se doit. Le soumissionnaire doit également démontrer que la transaction est admissible en joignant à sa proposition des renseignements et de la documentation à cet égard. Si la transaction proposée n'est pas adéquatement décrite ou si les documents justificatifs ne sont pas fournis, la transaction pourrait être jugée non recevable.
- 5.7.4.1 Les coordonnées de l'obligé (renseignements concernant l'entrepreneur proposé pour le réquisition PTNT);
- 5.7.4.2 Les détails de la transaction;
- Le titre de la transaction (fournir un titre court qui désigne l'activité);
 - Le numéro de transaction (attribuer un numéro unique, en ordre séquentiel simple, à des fins de référence);
 - La date de soumission de la transaction;
 - La tranche (la proposition de proposition de valeur correspond à la tranche 1);
 - Le type de transaction (directe ou indirecte);
 - L'activité de la proposition de valeur (indiquez oui ou non) –
(Remarque : Pour la proposition de valeur, seules les activités qui

répondent aux critères précis d'une proposition de valeur pour l'exigence en matière de PTNT seront soumises à évaluation)

- Identification de l'activité de proposition de valeur (sélectionnez toutes les champs de proposition de valeur qui s'appliquent)
 - Secteur de la défense (si reliée à la proposition de valeur, veuillez indiquer s'il s'agit d'une activité directe ou indirecte de postes de tir télécommandés ou d'une activité indirecte de la défense)
 - Développement des fournisseurs canadiens
 - Activité de recherche et de développement
 - Activité PME (oui ou non)
 - Le type d'activité (achat, investissement, etc.);
 - Le type d'activité commerciale (électronique, fabrication, etc.);
 - Le code de catégorie de la Classification fédérale des approvisionnements (CCFA) (site Web indiqué sur le modèle);
 - La description de chaque transaction (décrivez en détail l'activité proposée afin que les éléments suivants soient clairs : la nature des travaux; l'emplacement des travaux au Canada, les quantités et les délais estimatifs; tout marché d'utilisation finale, la plateforme ou le programme; qu'elle est différente d'autres transactions semblables; et d'autres renseignements pertinents);
 - Aide du gouvernement canadien (indiquez la date et donner des détails sur l'aide fournie - soit à l'activité spécifique, au donateur, ou au bénéficiaire - par toute instance gouvernementale au Canada);
- 5.7.4.3 Renseignements sur le donateur : Il convient de noter que le donateur doit être une partie admissible;
- 5.7.4.4 Renseignements sur le bénéficiaire : i) la description de l'entreprise doit inclure les emplacements, l'historique de l'entreprise et les capacités de base; ii) chaque feuille de transaction doit contenir seulement une entreprise, à moins d'une transaction groupée; iii) un organisme gouvernemental ne peut être un bénéficiaire, à moins d'être un établissement de recherche public);
- 5.7.4.5 Membre d'un consortium (s'il y a lieu);

-
- 5.7.4.6 Critères d'admissibilité (Soyez aussi précis que possible lorsque vous expliquez de quelle manière la transaction proposée satisfait à chacun des critères d'admissibilité énoncés dans les Modalités des RIT. Veuillez inclure tous les détails et tous les documents justificatifs dans la proposition.);
 - 5.7.4.7 Qualité de la transaction (Décrivez en détail la qualité de la transaction proposée et de quelle façon elle atteint les objectifs des RIT, notamment des facteurs comme la compétitivité du secteur de la défense, la recherche et développement, la portée de l'innovation, les augmentations au chapitre des capacités et de l'emploi, le potentiel d'exportation mondiale, le lien à long terme, etc.).
 - 5.7.4.8 Liste des documents à l'appui;
 - 5.7.4.9 Évaluation et échelonnement (Précisez les valeurs globales, selon le cas, ainsi que le calendrier détaillé de l'engagement divisé en périodes de 12 mois, qui reflètent les périodes de rapport détaillées dans les Modalités des RIT).

5.8. Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires

- 5.8.1. Le soumissionnaire doit présenter, avec sa proposition de valeur, le certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires signé par un représentant de l'entreprise dûment autorisé et dans lequel figurent le nom de son entreprise et le prix de la soumission, selon le format inclus à volume 1, l'annexe E, appendice 1. Autrement que d'ajouter son nom, le prix de la soumission, sa signature et la date, le soumissionnaire ne doit apporter aucun changement au modèle fourni à l'annexe E, appendice 1.

6. EXIGENCES COTÉES

- 6.1 Le soumissionnaire doit fournir des renseignements et des détails sur ses engagements non déterminés de la proposition de valeur, sur ses transactions et sur sa stratégie d'exportation internationale, tel qu'il est décrit à volume 1, annexe F, section 4 du plan d'évaluation.
- 6.2 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.

- 6.3 Le soumissionnaire devrait noter que même si une transaction liée à un segment de marché désigné peut compter dans la réalisation d'un engagement en matière de proposition de valeur, cela n'annule pas le fait que la transaction liée à un segment de marché désigné doit respecter tous les critères d'admissibilité, y compris les critères de causalité et d'effet d'accroissement.

Secteur de la défense

- 6.3.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre son engagement à réaliser des transactions admissibles au sein des postes de tir naval télécommandés, des postes de tir télécommandés pour les applications terrestres et navales et du secteur de la défense, dans volume 2, annexe C, selon les articles 1.1.36, 1.1.37 et 1.1.44 des Modalités des RIT.

- 6.3.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en pourcentage de la valeur du contrat, mesurés en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur dans volume 2, annexe C, appendice 2.

- 6.3.1.2 Les transactions doivent être exprimées en pourcentage de la valeur du contrat, mesurées en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée cadre avec le secteur de la défense, et il doit également fournir des renseignements et de la documentation à l'appui dans sa proposition de valeur.

Développement des sources d'approvisionnement canadiennes

- 6.4.1 La proposition du soumissionnaire doit comprendre une obligation de sa part de réaliser des transactions admissibles comprenant le développement des fournisseurs canadiens, dans volume 2, annexe C, selon l'article 1.1.15 des Modalités des RIT.

- 6.4.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en pourcentage de la valeur du contrat, mesurés en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire

devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur dans volume 2, annexe C, appendice 2.

- 6.4.1.2 Les transactions doivent être exprimées en pourcentage de la valeur du contrat, mesurées en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée s'ajuste au développement des fournisseurs; il doit également fournir des renseignements et de la documentation.

Recherche et développement

- 6.5.1 La proposition du soumissionnaire doit comprendre une obligation de sa part de réaliser des transactions admissibles comprenant la recherche et le développement, dans volume 2, annexe C, selon l'article 1.1.2 des Modalités des RIT.
- 6.5.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en dollars accordés pour la recherche et le développement, mesurés en VCC. Le soumissionnaire devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur dans volume 2, annexe C, appendice 2.
- 6.5.1.2 Les transactions doivent être exprimées en dollars accordés pour la recherche et développement, mesurées en VCC. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée cadre avec la recherche et le développement; il doit également fournir des renseignements et de la documentation.

Stratégie d'exportation internationale

- 6.6 La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre une stratégie d'exportation internationale qui démontre que le soumissionnaire et ses parties admissibles pourront faire du réquisition de PTNT un succès d'exportation à venir. La stratégie d'exportation doit présenter, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements sur la façon dont le soumissionnaire entend optimiser les activités d'exportation pour l'industrie canadienne. De plus, la stratégie d'exportation doit donner des détails qui répondent à chacun des éléments d'information demandés aux sections 6.6.1 et 6.6.2.
- 6.6.1 **Marchés cibles :** La stratégie d'exportation internationale doit désigner les marchés internationaux que prévoient viser le soumissionnaire et ses parties

admissibles et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au gouvernement de déterminer si une évaluation réaliste du potentiel à l'exportation a été fournie. Plus particulièrement, le soumissionnaire doit :

- Désigner les marchés précis ciblés, y compris une évaluation de la taille du marché potentiel;
- Décrire les obstacles touchant l'entrée sur le marché à partir du 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 d'entrée sur le marché (p. ex. contrat entre gouvernements, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'activités locales);
- Décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (p. ex. est-ce que l'offre a déjà été vendue commercialement?).

6.6.2 **Capacité d'exportation** : La stratégie d'exportation internationale doit également démontrer que le soumissionnaire ou ses parties admissibles ont la capacité de mener à terme avec succès leurs plans d'exportation, et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au gouvernement de déterminer si les conditions de réussite sont en place. La capacité d'exportation, en particulier la possession de droits de propriété intellectuelle ou l'accès à ces derniers, selon la définition dans volume 2, annexe C, à l'article 1.1.40 des Modalités des RIT, ainsi que la possession d'un mandat de produit mondial, selon la définition dans volume 2, annexe C, à l'article 1.1.26 des Modalités des RIT. Tous les éléments détaillés ci-dessous sont nécessaires pour gérer et exporter le programme avec succès. Des points relatifs à la proposition de valeur seront uniquement accordés pour la section de la capacité d'exportation si le soumissionnaire peut démontrer que chacun des éléments de la capacité d'exportation a été respecté. Plus particulièrement, le soumissionnaire doit :

- Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles détiennent le pouvoir décisionnel permettant d'exporter à partir du Canada. Plus précisément, ils doivent détenir :
 - les pouvoirs de signature en place pour effectuer des ventes internationales;

-
- les détails illustrant la portée du pouvoir décisionnel pour passer des contrats d'exportation.
 - Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles ont accès aux droits de propriété intellectuelle nécessaires pour exporter à partir du Canada. Plus précisément, ils doivent détenir :
 - une copie de la convention de cession ou de l'entente de concession de licence des droits de propriété intellectuelle;
 - une preuve de l'accès aux droits de propriété intellectuelle;
 - le numéro d'enregistrement du produit qui fait l'objet de droits de propriété intellectuelle.
 - Démontrer que ses activités canadiennes et celles de ses parties admissibles font l'objet d'un mandat de produit mondial. Plus précisément, ils doivent détenir :
 - un contrat ou une certification ou un autre document qui montre qu'ils possèdent un produit ou un service qui fait l'objet d'un mandat de produit mondial et qu'ils ont le pouvoir exclusif de l'exporter à l'extérieur du Canada.
 - Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles ont mis en place une équipe de gestion compétente pour effectuer des ventes internationales;
 - Démontrer qu'ils et/ou ses parties admissibles ont affecté des ressources humaines et financières suffisantes pour rechercher de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux.

7. MISE EN BANQUE

- 7.1. Le soumissionnaire peut utiliser des transactions mises en banque dans le cadre de sa proposition de valeur si cela correspond aux critères de proposition de valeur pour l'exigence du projet de postes de tir naval télécommandés. Si les transactions mises en banque ne sont pas admissibles pour la proposition de valeur, elles peuvent être soumises après l'attribution du contrat.
- 7.2. Le soumissionnaire qui soumet une transaction mise en banque en proposition de valeur doit inclure et joindre les documents suivants :
 - 7.2.1. Une copie de la version exacte la plus récente de la feuille de transaction mise en banque approuvée par le banquier;

-
- 7.2.2. Une copie de la lettre d'approbation signée par le banquier à l'égard de la feuille de transaction mise en banque.
- 7.3. Si une transaction mise en banque est utilisée dans le cadre de la proposition de valeur du soumissionnaire, cette transaction sera évaluée afin de déterminer la notation de la proposition de valeur, tel qu'il est indiqué dans le plan d'évaluation.
- 7.4. Le soumissionnaire peut soumettre des transactions mises en banque de n'importe quelle valeur dans sa proposition de valeur. Toutefois, au moins 50 % de la valeur cumulative des transactions du soumissionnaire soumises dans sa proposition de valeur doit représenter des transactions non mises en banque.
- 7.5. La totalité de la VCC d'une transaction mise en banque doit être soumise comme transaction unique dans la proposition de valeur.

8. CADRE D'INVESTISSEMENT (CI)

- 8.1 Une transaction CI ne devrait être incluse dans la proposition du soumissionnaire que si elle a déjà été entièrement examinée et approuvée par l'autorité en matière de RIT en tant que transaction mise en banque avant la soumission dans le cadre de la réquisition de PTNT.
- 8.2 Toute transaction CI qui n'a pas été entièrement examinée et approuvée par l'autorité en matière de RIT en tant que transaction mise en banque, et qui est pourtant incluse dans la proposition de valeur du soumissionnaire, comptera pour zéro aux fins de l'évaluation.

Appendice 1

Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires

Le soumissionnaire, _____, déclare et atteste que, par l'entremise de cette proposition de valeur pour le réquisition d'un PTNT, il :

1. S'engage à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés durant la période de réalisation.
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 contractuelles gérées conformément aux exigences relatives aux retombées industrielles régionales du contrat subséquent.
- 3(a) Détermine le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près : _____ \$;
- 3(b) 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 (excluant les taxes applicables et les options de contrat), mesurées en VCC;
- 3(c) S'engage à déterminer, un (1) an après l'attribution du contrat, les activités de la proposition de valeur sous forme de transactions qui respectent les critères d'admissibilité et qui portent le total cumulatif à un minimum de 60 % de l'engagement de la proposition de valeur du soumissionnaire, mesurées en VCC;
- 3(d) S'engage à déterminer, deux (2) ans après l'attribution du contrat, les activités supplémentaires de la proposition de valeur sous forme de transactions qui respectent les critères d'admissibilité et qui portent le total cumulatif des transactions admissibles à 100 % de l'engagement de la proposition de valeur du soumissionnaire, mesurées en VCC.
4. S'engage à atteindre ses objectifs en matière de 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 transactions doivent être réalisées durant la période de réalisation.

-
5. Accepte l'entièreté des Modalités des RIT, y compris les modalités de garanties d'exécution.
6. A soumis tous les éléments exigés d'une proposition de valeur :
- Le plan d'affaires de l'entreprise;
 - Le plan de gestion des RIT;
 - Le plan de développement régional;
 - Le plan de développement des petites et moyennes entreprises;
 - Les feuilles détaillées de transactions accompagnées d'un tableau résumant ces transactions;
 - Les feuilles d'engagements de la proposition de valeur; et,
 - Le présent certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment rempli, signé et daté.

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DE VÉRIFICATION DE LA CONFORMITÉ AVEC LES EXIGENCES OBLIGATOIRES A ÉTÉ SIGNÉ CE _____^E JOUR DE _____ PAR UN CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE DÛMENT AUTORISÉ À ENGAGER L'ENTREPRISE.

SIGNATURE

NOM ET TITRE DU CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE