

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 0A1 / Noyau 0A1
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
Civilian Aircraft Division/Division des Avions Civils
Portage III 8C1 - 50
11 Laurier St./11 rue Laurier
Gatineau
Québec
K1A 0S5

Title - Sujet HELICOPTER PROJECT (DFO)	
Solicitation No. - N° de l'invitation F7013-120014/F	Amendment No. - N° modif. 003
Client Reference No. - N° de référence du client F7013-120014	Date 2014-03-26
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$CAG-003-24343	
File No. - N° de dossier 003cag.F7013-120014	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2014-05-27	Time Zone Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT
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: MacNeil, Michael	Buyer Id - Id de l'acheteur 003cag
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-0078 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 997-0437
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

Solicitation No. - N° de l'invitation

F7013-120014/F

Amd. No. - N° de la modif.

003

Buyer ID - Id de l'acheteur

003cag

Client Ref. No. - N° de réf. du client

F7013-120014

File No. - N° du dossier

003cagF7013-120014

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

ACHATS DES HÉLICOPTÈRE MOYEN DE LA GARDE COTIERE CANADIENES

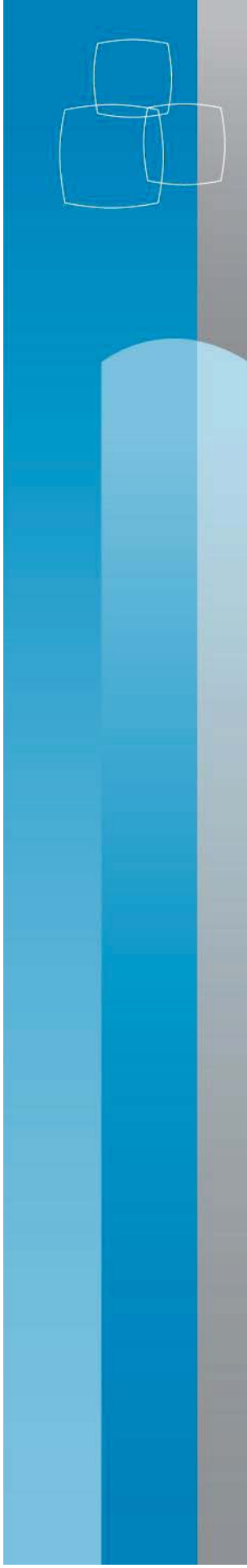
Cette modification vise à fournir une copie de la Stratégie d'approvisionnements de la défense présentée à l'industrie au cours de la séance de consultation de l'industrie qui s'est tenue le 19 mars 2014 à la Place du Portage, Phase 3, 11 rue Laurier, Gatineau (Québec). La présentation est dans le document ci-joint.

Tous les autres termes et conditions demeurent les mêmes



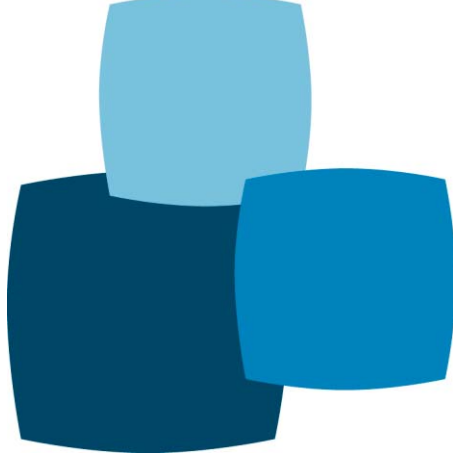
Industry
Canada

Industrie
Canada



**Hélicoptère moyen de la Garde côtière
canadienne (HM GCC):**

Optimiser les retombées économiques



Le 19 mars 2014

Canada



- Description de la nouvelle approche – Stratégie d’approvisionnement en matière de défense (SAMD)
- Application possible de la SAMD
- Prochaines étapes

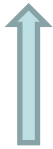




1. Faire en sorte que les Forces armées canadiennes obtiennent le matériel dont elles ont besoin
2. Simplifier le processus d'approvisionnement
3. Accroître les retombées économiques de l'approvisionnement en matière de défense





- Retombées industrielles et régionales  **Retombées industrielles et technologiques (RIT)**
- **Proposition de valeur** « cotée et pondérée », étayée par :
 - les critères des capacités industrielles clés (CIC);
 - l'analyse des segments du marché en lien avec les CIC;
 - l'engagement de l'industrie.
- Lorsque le gouvernement choisit de préciser une retombée industrielle ciblée et souhaitée, des **exigences obligatoires** seront utilisées, le cas échéant.
- Les soumissionnaires seront tenus de soumettre des plans de RIT qui :



- permettent d'investir au Canada dans une proportion équivalant à la totalité de la valeur contractuelle
- causalité
- différentiel
- tiennent compte de la ventilation régionale des retombées dans toutes les régions du Canada



- L'évaluation des segments de marché en fonction des CIC portera sur les forces actuelles et le potentiel de croissance, et mettra l'accent sur :
 - les besoins des Forces armées canadiennes;
 - l'innovation;
 - le potentiel d'exportation.
- Nous évaluerons les segments de marché en fonction des CIC à l'aide :
 - de l'analyse des tendances du marché mondial;
 - des capacités au pays et à l'échelle mondiale;
 - de consultations auprès d'autres ministères et organismes gouvernementaux;
 - **de consultations auprès des intervenants de l'industrie.**





Le gouvernement a analysé le projet visant les HM GCC et il a défini les capacités industrielles clés des segments de marché qui suivent, en lien avec la présente proposition.

1. Fabrication, structures et composants d'aéronefs : Cette catégorie comprend les éléments structurels, les accessoires, les composants, les systèmes et les sous-systèmes de plates-formes aériennes habitées et les plates-formes aériennes entièrement habitées. Elle comprend également les trains d'atterrissage (par exemple, les roues, les amortisseurs et les pièces connexes pour la rentrée et la sortie du train d'atterrissage des aéronefs, les pontons d'hélicoptères, etc.), les systèmes de propulsion et les composants d'aéronefs (p. ex. les moteurs des turbines à gaz, les compresseurs, les systèmes de carburant, etc.)

2. Les composants électroniques, la technologie de l'information (y compris les logiciels), les systèmes de communication et de navigation et les composants : Cette catégorie comprend les systèmes de communication, les systèmes de cybersécurité et d'information et d'autres technologies de l'information (y compris les logiciels), les systèmes avioniques, de navigation et de guidage (p. ex. les systèmes de localisation GPS, les gyroscopes, les accéléromètres) et d'autres services et systèmes géomatiques connexes (p. ex. les produits et services des systèmes d'information géographique (SIG), les services de télédétection), les technologies d'affichage, les systèmes de commande numériques et d'autres technologies pour la réception, l'échange, l'analyse et l'intégration de plusieurs types de données, et d'autres appareils électroniques non précisés ailleurs.

3. Systèmes et composants électro-optiques, de radar et de sonar : Cette catégorie comprend les systèmes électro-optiques (p. ex. les systèmes d'intensification de la vision nocturne, les systèmes d'imagerie thermique, les lasers), les systèmes de radar et de sonar.





Segments de l'industrie canadienne de la défense liés aux hélicoptères :

- **Fabrication d'aéronefs, structure et composantes (aéronefs à voilure fixe et hélicoptères/giravions)**
Part de 6 % des ventes totales de l'industrie canadienne de la défense
Entreprises faisant partie du segment : près de 60*
Part des ventes du segment représentée par ses 4 entreprises principales : 75-100 %
- **Systèmes électro-optiques, radar et sonar et composantes; systèmes de conduite de tir, d'avertissement et de contre-mesures et composantes**
Part de 5 % des ventes totales de l'industrie canadienne de la défense
Entreprises faisant partie du segment : plus de 70*
Part des ventes du segment représentée par ses 4 entreprises principales : 50-75 %
- **Appareils électroniques, technologies de l'information (y compris les logiciels), systèmes et composantes de communications et de navigation**
Part de 8 % des ventes totales de l'industrie canadienne de la défense
Entreprises faisant partie du segment : plus de 130*
Part des ventes du segment représentée par ses 4 entreprises principales : 25-50 %

Les capacités canadiennes dans ces segments de marché comprennent: la production et l'intégration des systèmes** sur des plateformes commerciales ou militaires.



* Selon une récente étude de Statistique Canada, les ventes totales de l'industrie canadienne de la défense étaient constituées par 659 entreprises, certaines d'entre elles enregistrant des ventes dans plusieurs segments.

** Une analyse des bases de données internationales a permis d'identifier 36 entreprises illustrant des activités liées à la cellule et 12 entreprises illustrant des activités liées à l'intégration des systèmes au Canada (IHS Jane's & Avascent).

Questions à examiner



Dans quel segment de marché votre entreprise a-t-elle des relations d'affaires actuellement au Canada? Quels genres d'activités sont entreprises au Canada?

Parmi les segments de marché énoncés plus haut, lesquels pourraient inciter votre entreprise à recruter de nouveaux fournisseurs ou lesquels pourraient l'inciter à augmenter son volume d'affaires avec ses fournisseurs actuels?

Quels sont les secteurs que vous jugez trop difficiles pour entreprendre toute activité commerciale au Canada? Veuillez fournir des précisions sur les difficultés de faire des affaires dans ces secteurs.

Existe-t-il d'autres facteurs qui limitent votre capacité à faire des affaires avec les entreprises canadiennes dans ces secteurs?

Compte tenu du peu de temps qui reste pour étudier la formulation d'une proposition de valeur pour le projet visant les HN GCC, comment le gouvernement devrait-il mettre à profit les ouvertures dans les segments de marché mentionnés plus haut, et quelle pourrait être selon vous la portée raisonnable de ces activités?

Comme nous étudions la possibilité de présenter une proposition de valeur à l'intention des HM GCC, qu'aimeriez-vous que le gouvernement comprenne avant toute autre chose?



Prochaines étapes



- Nous solliciterons vos points de vue durant les séances individuelles
- Les commentaires reçus par le gouvernement seront utilisés pour informer l'élaboration d'une proposition de valeur

