

Instructions au soumissionnaire de proposition valeur Radar porté moyenne

1.0 But

- 1.1 Le Plan de proposition valeur (PV) doit décrire comment le soumissionnaire a l'intention d'atteindre les objectifs de PV projet du radar à moyenne portée (RPM). Le plan PV doit décrire l'approche du soumissionnaire pour répondre aux exigences de PV.
- 1.2 Le plan de PV du soumissionnaire doit indiquer clairement comment les activités de PV proposées seront mises en œuvre en cas d'attribution de ce contrat. Le plan PV optimal se traduira par la création et l'exploitation des capacités, des connaissances, des technologies et des marchés d'impact durable sur l'industrie canadienne de pointe à long terme.
- 1.3 Le soumissionnaire peut mettre en évidence les transactions en bénéfice technologique et industriel (BIT) les opérations proposées par le soumissionnaire qui seront utilisées pour satisfaire l'exigence de PV du soumissionnaire qui formeront la base d'un contrat proposé. Le soumissionnaire peut également mettre en évidence les opportunités potentielles qui pourraient être disponibles à l'industrie canadienne si le soumissionnaire est le soumissionnaire retenu.

2.0 Instructions pour la préparation

- 2.1 Dans la préparation de sa PV, le soumissionnaire doit être guidé par les instructions au Soumissionnaire PV, ainsi que par le Plan d'évaluation PV, les Termes et Conditions PV et les Termes et Conditions des RTI. Tous ces documents fournissent des indications importantes, définitions et / ou dispositions contractuelles relatives à la mise en œuvre de la PV pour le programme RMP.
- 2.2 La proposition PV doit être soumise dans un volume autonome distinct. Seule la proposition PV est examinée lors de l'évaluation de PV. Afin de faciliter le processus d'évaluation PV, tout matériel contenu dans une autre section de la soumission mais pertinente à la proposition de PV doit être répété dans la proposition de PV. En particulier, toute information relative au Plan de PV du soumissionnaire tels que les transactions correspondantes des RTI qui sera utilisé pour remplir les engagements de PV par le soumissionnaire, doit être mise en référence dans le plan PV.
- 2.3 Le plan PV doit contenir, au minimum, les sections suivantes:
 - 2.3.1 Résumé des engagements de PV
 - 2.3.2 Plan de gestion PV
 - 2.3.3 Activités en cours
 - 2.3.4 Activités futures possibles
 - 2.3.5 Tableau récapitulatif des activités de PV

2.4 Huit (8) copies papier et une copie électronique de la proposition de PV sont nécessaires.

3.0 Objectifs Objectives

- 3.1 Le 5 Février 2014, le gouvernement du Canada a annoncé la Stratégie de défense sur les marchés publics (SAMD). L'un des objectifs du SAMD est de tirer parti de l'achat de matériel de défense pour encourager la création d'emplois et la croissance économique au Canada.
- 3.2 Sur le projet RMP, le gouvernement exige des soumissionnaires d'inclure une proposition valeur (PV) qui sera pondéré et évalué. L'application de PV intègre l'examen des capacités industrielles clés (CIC) afin d'informer des avantages économiques potentiels.
- 3.3 Le gouvernement a fait une analyse liée au projet RMP et identifié les segments du marché des CIC suivants qui sont pertinentes à ce marché:

Systèmes et composantes électro-optique, radar et de sonar et systèmes et composantes de conduite de tir, d'alerte et de contre-mesures: Cette catégorie comprend les systèmes électro-optiques (par exemple, système d'intensification d'image de vision nocturne, systèmes d'imagerie thermique, les lasers), les radars, les sonars, les systèmes de commande de tir utilisés pour aider les systèmes d'armes dans l'acquisition de cible, le ciblage et l'engagement; les systèmes d'alerte (par exemple des technologies qui détectent les radars ennemis, les laser ennemi, les systèmes de ciblage, et l'approche des menaces telles que les missiles); et contre-mesures (par exemple, de l'équipement électronique de brouillage, les écrans de fumée, les fusées pour contrer les missiles à tête chercheuse).

Systèmes et composantes Électronique, technologies de l'information (y compris les logiciels), communications et navigation: Cette catégorie comprend les systèmes de communication militaires, les systèmes sécurisés cyber/information et d'autres technologies de l'information militaire (y compris les logiciels), l'avionique, la navigation et le guidage (par exemple des systèmes GPS, basés sur les gyroscopes et accéléromètres) et d'autres systèmes et services géomantique (par exemple, des produits et services de système d'information géographique (SIG) pour les applications militaires, les services de télédétection pour des applications militaires), les technologies d'affichage, systèmes de commande numérique; d'autres technologies pour la réception, l'échange, l'analyse et l'intégration de plusieurs types de données; et autres appareils électroniques de défense, non spécifiés ailleurs

- 3.4 L'analyse démontre que la capacité existe au Canada dans ces segments de marché reliés au renseignement, surveillance et reconnaissance (RSR). Les soumissionnaires sont invités à s'engager avec des entreprises canadiennes dans ces segments de marché. Cet engagement pourrait être directement sur la passation des marchés RMP, ou sur les chaînes de valeur mondiales des autres produits et services RSR similaires et peut prendre la forme de conception / développement, la production et le soutien en service.

- 3.5 La mise en œuvre du Plan PV du soumissionnaire devrait se traduire par l'amélioration de la capacité du Canada d'entreprendre d'autres travaux de nature similaire. Il devrait apporter une contribution positive à la viabilité continue, la croissance, l'innovation, la croissance des exportations et le développement global des entreprises canadiennes qui vont travailler avec le soumissionnaire après l'attribution du contrat.
- 3.6 Il est prévu que les soumissionnaires fourniront d'importantes possibilités pour les entreprises canadiennes à l'appui du programme de contrat d'acquisition qui en résulte dans les segments de marché définis dans le présent appel d'offre.
- 3.7 Il est de la responsabilité du soumissionnaire de s'assurer que ses sous-traitants canadiens sont en mesure d'effectuer toutes les activités qui lui sont assignées qui découleront de ce plan PV. Cela inclut, mais n'est pas limité à, veiller à ce que les entreprises possèdent les accréditations nécessaires pour effectuer le travail et que, à tout le moins, les soumissionnaires donnent accès à ou transférer des données techniques et de la propriété intellectuelle nécessaires à la société canadienne à effectuer son travail en vertu du présent contrat
- 3.8 Il est prévu que les activités PV être effectuées au Canada et ce dès que possible après l'attribution du contrat, afin de maximiser les avantages pour l'industrie canadienne.

4.0 Proposition valeur exigences obligatoires

- 4.1 Les soumissionnaires devront satisfaire aux exigences suivantes PV minimales obligatoires:
- 4.1.1 S'engager à un minimum de trente (30) pourcent en Activité PV de la valeur du contrat d'acquisition RMP, tel que défini dans les Termes Conditions de PV de l'annexe M-ACQs.
- 4.1.2 S'engager à identifier par la présentation des transactions RTI au moins cinquante (50) pourcent des intentions du soumissionnaire en engagements de PV par 24 mois après l'octroi du contrat (MAOC).
- 4.1.3 S'engager à identifier par la présentation des transactions RTI au moins cent (100) pourcent des intentions du soumissionnaire en engagements de PV par 48 MAOC.

5.0 Proposition valeur contenu des sections du plan

- 5.1 Le tableau qui suit le contenu requis de chacune des sections du Plan PV. Le défaut de fournir le contenu requis peut entraîner que le plan soit jugée non conforme.

5.2 Résumé des engagements proposition valeur

- 5.2.1 Le résumé peut présenter la façon dont le soumissionnaire répond aux objectifs PV du Canada dans la section 3 et la façon dont chacun de ces objectifs seront atteints à travers le Plan PV proposée et les transactions proposées PV dans la proposition RTI.
- 5.2.2 Le résumé peut constituer une vision intégrée de la proposition PV complète. Les informations contenues dans le résumé ne doit résumer et / ou être tiré de contenu dans d'autres sections de la proposition de PV.

5.2.3 Le résumé doit comprendre le tableau des obligations PV suivant:

Obligation PV	Conforme / Non conforme
Le soumissionnaire s'engage à fournir un minimum de 30% d'activité PV de la valeur du contrat d'acquisition de radar à moyenne portée, mesurée en valeur du contenu canadien (CCV).	_____ Oui _____ Non
Le soumissionnaire s'engage à l'activité PV suivante sur le radar moyenne portée comme un pourcentage de la valeur du contrat d'acquisition, mesuré en VCC.	(Soumissionnaire de bien identifier son obligation PV en termes de pourcentage)
Le soumissionnaire s'engage à identifier les activités PV engagés à 50% de ses Obligations PV dans les 24 mois après l'octroi du contrat (MAOC).	_____ Oui _____ Non
Le soumissionnaire s'engage à identifier les activités PV engagés à 100% de ses Obligations PV dans les 48 MAOC.	_____ Oui _____ Non

5.3 Plan de gestion de la proposition de valeur

- 5.3.1 Le but du plan de gestion PV est de démontrer la capacité du soumissionnaire à développer, mettre en œuvre, gérer et faire rapport sur le programme de PV proposé. Il est également l'endroit pour que le soumissionnaire pour détailler et documenter ses parties admissibles proposées dans l'appui de son plan de PV.
- 5.3.2 Le plan de gestion PV peut fournir un aperçu détaillé de toutes les fonctions de gestion de PV et de l'organisation du soumissionnaire pour exécuter son programme de PV avec succès, dans un niveau de détail suffisant pour démontrer que le soumissionnaire comprend son engagement de PV et est prêt à répondre aux besoins. Il convient également de mettre en évidence les zones de chevauchement des responsabilités entre Plan de gestion des RTI du soumissionnaire et le Plan de gestion des PV.
- 5.3.3 Le plan de gestion PV peut inclure une liste de propositions de parties admissibles par le soumissionnaire, avec des détails et de la documentation justifiant la façon dont chacun remplit les critères du Parti admissibles décrites dans les Termes et Conditions des RTI.

- 5.3.3.1 Les soumissionnaires sont fortement encouragés à démontrer dans le plan que chacune de ses parties admissibles qui sont proposées aux entreprises canadiennes de moins de 500 employés ont la capacité de prendre des engagements PV. Cette capacité est évaluée dans des domaines tels que la taille de l'entreprise, les offres de produits, des conditions de marché, la propriété de l'entreprise, les processus de gestion de PV, le niveau de contenu canadien, etc.
- 5.3.3.2 Toute Partie admissible proposé qui se trouve ne pas répondre aux critères sera exclu de la liste des parties admissibles dans le contrat qui suivra. En outre, une opération RTI proposé inclut dans le plan de PV avec un parti admissible exclu comme donateur RTI sera rejetée comme ne répondant pas aux critères d'éligibilité et de l'RTI, donc inéligibles pour crédit envers les engagements de VP.
- 5.3.4 Le plan de gestion VP peut inclure les informations suivantes sur le Soumissionnaire et chacun de ses parties admissibles:
 - 5.3.4.1 le nom et les coordonnées de(s) responsable(s) PV de l'entreprise affectée au projet;
 - 5.3.4.2 descriptions d'emploi pour le(s) responsable(s) PV de l'entreprise et des informations biographiques sur leur expérience de travail et d'éducation
 - 5.3.4.3 une description des ressources de l'entreprise et des projets spécifiques de chaque entreprise affectés à exécuter la gestion de l'engagement de PV;
 - 5.3.4.4 Une description et une explication des processus internes de chaque société pour l'organisation de PV, le plaidoyer et la sensibilisation, à la fois spécifiques à ce projet et en général. Les soumissionnaires doivent inclure une description de la façon dont les considérations de PV seront pris en compte dans les processus décisionnels plus larges de la société, ainsi que la façon dont ces décisions seront documentés et suivis;
 - 5.3.4.5 une description des méthodes, des processus et des procédures que chaque entreprise va utiliser pour identifier, présenter, tracer, archiver et faire rapport des activités de PV;

5.4 Activités actuelles proposées

- 5.4.1 Le but des activités actuelles proposées est de fournir un contexte et une description des activités qui ont été inclus dans le cadre de la proposition RTI du soumissionnaire.
- 5.4.2 Les soumissionnaires doivent inclure un résumé de haut niveau des activités qui ont été identifiés à ce jour à travers les feuilles de transaction RTI dans sa proposition RTI.
- 5.4.3 La section doit inclure un résumé de haut niveau de la quantité qui a déjà été commis par le biais des opérations RTI et les types de technologies que le soumissionnaire a proposé à ce jour. Cette section peut également inclure des technologies qui ont déjà été transférés ou toute propriété intellectuelle qui a été fournie à ce jour.

- 5.4.4 La section doit également inclure un résumé de la façon dont les activités PV proposées se cadre dans la soumission RTI un impact sur les bénéficiaires canadiens.

5.5 Activités futures possibles

- 5.5.1 Le but de cette section est pour le soumissionnaire de fournir plus de contexte sur les opportunités potentielles qu'il planifie de poursuivre avec les entreprises canadiennes qui répondraient aux exigences de PV.
- 5.5.2 Les soumissionnaires doivent mettre en évidence les types de possibilités qui seraient disponibles pour l'industrie canadienne, si le soumissionnaire avait du succès avec son offre pour le RMP. Il convient de noter l'ampleur et la profondeur des programmes que le soumissionnaire gère actuellement qui ont de fort potentiel pour la participation canadienne.
- 5.5.3 Les activités présentées dans cette section doivent être des exemples des types de possibilités que le Canada peut attendre du soumissionnaire gagnant. Il devrait comprendre un aperçu de ce que le soumissionnaire veut faire pour s'assurer que les entreprises canadiennes peuvent accéder à sa chaîne d'approvisionnement.

5.6 Tableau récapitulatif des activités PV

- 5.6.1 Les soumissionnaires doivent inclure un tableau récapitulatif des activités de PV (éventuellement avec un lien vers leur numéro de transaction associés BTI), qui peuvent être mis à jour au fil du temps, que l'entreprise identifie les activités de VP. Un gabarit du tableau récapitulatif est fourni.