

## **ANNEXE M**

### **MRR-ACQV2**

## **PROPOSITION DE VALEUR**

## **PARTIE A: MRR-ACQ INSTRUCTIONS AUX SOUMISSIONNAIRES POUR PROPOSITION DE VALEUR**

### **1.0 PV Objectifs**

- 1.1 Le 5 Février 2014 le Gouvernement du Canada a annoncé la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD). L'un des objectifs du SAMD est de tirer profit de l'achat de matériel de défense en créant des emplois et en favorisant la croissance économique au Canada.
- 1.2 Pour le projet de radar à moyenne portée (RMP), le Canada exige que les soumissionnaires incluent un plan de proposition de valeur (PV) dans leur soumission. L'application de PV incorpore des considérations pour des capacités industrielles clés (CIC) des segments de marché servant à informer sur les avantages économiques potentiels.
- 1.3 Les segments du marché des CIC suivantes sont applicables à la PV pour le projet RMP comme la capacité du Canada existe au sein de ces renseignements, de surveillance et de reconnaissance (ISR) des segments de marché:
  - (a) **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 (ex : 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 (ex : 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 (ex : de l'équipement électronique de brouillage, les écrans de fumée, les fusées pour contrer les missiles à tête chercheuse).
  - (b) **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 (ex : 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.
- 1.4 Les soumissionnaires sont encouragés à s'engager avec des entreprises canadiennes dans ces segments de marché des CIC. Cet engagement pourrait être directement sur le projet de RMP ou sur les chaînes de valeur mondiales des autres produits et services ISR similaires et peut prendre la forme de conception / développement, la production et le soutien en service (ISS).
- 1.5 Il est entendu que la mise en œuvre du Plan de PV du soumissionnaire se traduit par l'amélioration de

la capacité du Canada d'entreprendre d'autres travaux de nature similaire et 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 attribution du contrat.

1.6 Il est entendu que les soumissionnaires offrent des possibilités importantes pour les entreprises canadiennes à l'appui des activités d'acquisition du contrat subséquent dans les segments de marché des CIC.

1.7 Il est prévu que des activités PV vont être effectuées au Canada dès que possible après l'attribution du contrat, afin de maximiser les avantages pour l'industrie canadienne.

## **2.0 Aperçu du Plan de PV**

2.1 Le plan de proposition de valeur (PV) doit décrire comment le soumissionnaire a l'intention d'atteindre les objectifs de PV du projet RMP. Le plan de PV doit décrire l'approche du soumissionnaire de gestion pour répondre aux exigences de PV.

2.2 Le Plan de PV doit indiquer clairement comment les activités de PV proposées seront mises en œuvre en cas d'attribution du contrat d'acquisition RMP. Le plan de PV optimale se traduira par la création et l'exploitation des capacités, des connaissances, des technologies et des marchés ayant un impact durable sur l'industrie Canadienne à long terme.

2.3 Les soumissionnaires doivent mettre en évidence les Transactions proposées des retombées industrielles et technologiques (RIT) par le soumissionnaire qui seront utilisée pour satisfaire l'exigence de PV du soumissionnaire qui formeront la base d'engagements contractuels par le soumissionnaire en ce qui concerne son obligation de PV. Le soumissionnaire doit également mettre en évidence les opportunités potentielles qui pourraient être disponibles à l'industrie canadienne si le soumissionnaire reçoit le contrat d'acquisition RMP.

2.4 Les soumissionnaires doivent noter que, bien que le contenu du plan de PV soumis ne sera pas pleinement évalués au cours du processus de demande de propositions, les plans de PV seront annexés au contrat subséquent attribué au soumissionnaire retenu et seront utilisés par Industrie Canada pour soutenir ses évaluations et les évaluations au cours de la réalisation de la période de PV.

## **3.0 Exigences Obligatoires de PV**

3.1 Les soumissionnaires doivent répondre aux exigences obligatoires suivantes:

3.1.1 S'engager à réaliser un minimum de trente pour cent (30%) de la valeur du contrat d'acquisition RMP dans l'activité engagé de PV, mesurée en valeur de l'élément canadien (VEC).

3.1.2 S'engager à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, au moins cinquante pour cent (50%) des obligations proposés de PV du soumissionnaire dans les vingt-quatre (24) mois suivant l'attribution du contrat.

3.1.3 S'engager à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, au moins à cent pour cent

(100%) des obligations proposés de PV du soumissionnaire dans les quarante-huit (48) mois suivant l'attribution du contrat.

3.1.4 Présentation d'un plan de PV conformément aux articles 4 et 5 ci-dessous.

#### 4.0 Préparation des Instructions

4.1 Le Plan de PV doit être soumis dans le nombre requis de volumes autonomes puisque seuls ces volumes seront fournis aux membres de l'équipe d'évaluation de la de PV. Puisqu'il peut y avoir des références croisées entre le Plan de PV pour le contrat d'acquisition RMP et le Plan de PV pour le contrat ISS RMP, afin de faciliter le processus d'évaluation, les plans de PV soumis pour chacun des contrats doivent être fournis en totalité. Des informations contenues dans toute autre partie de la soumission de l'offre ne seront pas évaluée pour le Plan de PV. **Aucun prix ne doit être indiqué dans le Plan de PV.**

4.2 Pour faciliter l'examen du Plan de PV du Canada:

4.2.1 Toute information concernant le Plan de PV du soumissionnaire qui sera utilisée pour remplir l'obligation de PV du soumissionnaire, telles que les transactions pertinentes RIT, doivent être identifiées dans le Plan de PV.

4.2.2 Le Plan de PV doit contenir, au minimum, les sections suivantes:

- (a) Section 1: Tableau Terminé des Obligation de PV (voir la section 5.1)
- (b) Section 2: Résumé exécutif des Obligations de PV
- (c) Section 3: Plan de Gestion de PV
- (d) Section 4: Activités Courantes
- (e) Section 5: Activités Future Potentielles
- (f) Section 6: Tableau récapitulatif des activités de PV (voir la section 5.6).

#### 5.0 Contenu de la Section du Plan de PV

5.1 La Section 1 du Plan de PV doit inclure un tableau complété des Obligations de PV comme suit:

Obligation de PV	Conforme/Non-Conforme
Le soumissionnaire s'engage à réaliser un minimum de 30% de la Valeur du contrat acquisition RMP dans les activités d'Obligations de PV mesurée Valeur de l'Élément Canadien (VEC).	_____ Oui _____ Non
Les soumissionnaires s'engagent à l'activité totale de PV suivante en un pourcentage de la valeur RMP du contrat d'acquisition, mesuré en VEC.	_____ % (Soumissionnaire doit identifier son total (incluant le 30%) Obligation de PV en pourcentage)
Le soumissionnaire s'engage à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, cinquante	_____ Oui _____ Non

pour cent (50%) de son Obligation de PV dans les 24 mois après l'attribution du contrat.	
Le Soumissionnaire s'engage à identifier, à travers la soumission des transactions RIT, les Activités de PV engagés égale à cent pour cent (100%) de son Obligation de PV dans les 48 mois après l'attribution du contrat.	_____ Oui _____ Non

## 5.2 Section 2: Résumé exécutif de l'Obligation de la proposition de valeur

- 5.2.1 Le résumé exécutif devrait constituer une vision intégrée du Plan PV complet.
- 5.2.2 Le résumé exécutif devrait résumer la façon dont le soumissionnaire va répondre aux Objectifs de PV du Canada et comment chaque objectif sera atteint à travers le Plan de PV proposé et propose des activités de vice-président dans le Plan de PV.
- 5.2.3 Les informations contenues dans le résumé exécutif doivent seulement résumer et/ou être tiré du contenu dans d'autres sections du Plan de PV.

## 5.3 Section 3: Plan de Gestion de Valeur de Proposition

- 5.3.1 Le but du plan de Gestion de PV est de démontrer la capacité du soumissionnaire à développer, mettre en œuvre, gérer et rendre compte des engagements de PV proposés. Il est aussi le lieu où le soumissionnaire va détailler et documenter ses parties admissibles proposés (tels que définis dans les Termes et Conditions RIT à l'annexe F) à l'appui de son plan de PV.
- 5.3.2 Le plan de Gestion de PV devrait fournir un aperçu détaillé de toutes les fonctions de gestion de PV et l'organisation associé qui sont exigés par le soumissionnaire pour exécuter un programme de PV fructueux, dans un niveau de détail suffisant pour démontrer que le soumissionnaire comprend son engagement de PV et est prêt à répondre aux exigences. Il doit également mettre en évidence les zones de chevauchement des responsabilités entre le Plan de gestion des RIT du Soumissionnaire et le Plan de Gestion des PV.
- 5.3.3 Le plan de Gestion de PV devrait inclure une liste de des parties admissibles proposés par le soumissionnaire, avec des détails et la documentation justifiant la façon dont chacun des Parti admissibles remplit les critères décrits dans les Termes et Conditions RIT à l'annexe F.
- 5.3.4 Les soumissionnaires sont fortement encouragés de démontrer dans le plan de PV que chacune de ses parties admissibles proposées aux Entreprises Canadiennes de moins de 500 employés ont la capacité de prendre des engagements de PV. La capacité est évaluée selon des critères tels que la taille de l'entreprise, les offres de produits, des conditions du marché, la propriété de l'entreprise, les processus de gestion de PV, le niveau de contenu Canadien, etc.
- 5.3.5 Tout Parti admissible proposé qui se trouve ne pas répondre aux critères sera exclu de la liste des partis admissibles dans le contrat qui suit. En outre, toute opération RIT proposé d'inclusion dans le plan de PV avec un parti admissible exclu comme le donateur RIT sera rejetée sous prétexte de ne répondant pas aux critères d'éligibilité et de RIT, donc non éligibles pour créditer vers l'Obligation de PV.

- 5.3.6 Le plan de gestion de PV devrait inclure les informations suivantes sur le Soumissionnaire et chacun de ses parties admissibles proposées:
- (a) le nom et les coordonnées du responsable(s) PV de chaque entreprise chargé affecté au projet de RMP;
  - (b) une description d'emploi pour chaque responsable(s) PV de chaque entreprise et des informations biographiques sur leur expérience de travail et leur l'éducation;
  - (c) une description des ressources de l'entreprise et des projets spécifiques de chaque entreprise affectés à exécuter la gestion de l'engagement de PV;
  - (d) 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 objectifs de PV seront pris en compte dans les processus décisionnels plus larges de la compagnie, ainsi que la façon dont ces décisions seront documentés et suivis; et
  - (e) une description des méthodes, des processus et des procédures que chaque entreprise qui va utiliser pour identifier, présenter, suivre, conserver des archives et rendre compte des activités de PV.

#### 5.4 Section 4: Activités Actuelles Proposées

- 5.4.1 Le but de la section des activités actuellement proposées est de fournir un contexte et une description des opérations RIT le soumissionnaire a inclus dans sa proposition RIT que le Soumissionnaire a l'intention d'utiliser vers son Obligation de PV.
- 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 RIT dans son plan de PV.
- 5.4.3 Cette section doit inclure un résumé de haut niveau de la quantité qui a déjà été commis par le biais des opérations RIT et les types de technologies et la façon dont ils s'inscrivent dans les segments de marché des CIC 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 Cette section doit également inclure un résumé de la façon dont les activités de PV proposées dans le Plan de PV du soumissionnaire auront un impact sur les bénéficiaires Canadiens.

#### 5.5 Section 5: Activités Futures Potentielles

- 5.5.1 Le but de cette section est pour que le soumissionnaire fournisse plus de contexte sur les opportunités potentielles qu'il pourrait poursuivre avec des entreprises canadiennes qui répondraient a son Obligation 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 est attribué le contrat d'acquisition RMP. Il convient de noter l'ampleur et la profondeur des programmes que le soumissionnaire gère actuellement qui présente un fort potentiel pour la participation du Canada.
- 5.5.3 Les activités présentées dans cette section doivent être des exemples des types d'opportunités que le Canada peut attendre du soumissionnaire s'il se voit attribuer le contrat d'acquisition RMP. Il devrait inclure un aperçu de ce que le soumissionnaire compte faire pour s'assurer que les entreprises canadiennes peuvent accéder à sa chaîne d'approvisionnement.

#### 5.6 Section 6: Tableau du Sommaire des Activités de PV

Les soumissionnaires doivent inclure un Tableau du Sommaire des Activités de PV (avec un lien vers numéro de transaction RIT associé, si applicable) qui peuvent être mis à jour après l'attribution du contrat à mesure que le soumissionnaire identifie des activités de PV. Une feuille modèle est fournie. Si le soumissionnaire n'a pas d'activité de PV au moment de la soumission, un tableau récapitulatif devra être fourni afin qu'il puisse être mis à jour après l'attribution du contrat.

## PARTIE B: RMP-ACQ PLAN D'ÉVALUATION DE PROPOSITION DE VALEUR

### 1.0 Introduction

- 1.1 Le Plan d'évaluation de Proposition de valeur (PV) décrit la méthodologie qui sera utilisée pour évaluer le Plan de PV fournie par le soumissionnaire.
- 1.2 Les soumissionnaires sont vivement encouragés d'examiner de près les instructions du Soumissionnaire de PV prévues dans la partie A de la présente annexe.
- 1.3 Les résultats de l'évaluation de PV seront fournis à l'autorité contractuelle. Les résultats seront ensuite intégrés dans les résultats globaux de l'évaluation des offres, comme indiqué dans le plan d'évaluation du projet de RMP

### 2.0 Exigences obligatoires de Proposition de Valeur

- 2.1 Les soumissionnaires doivent répondre aux exigences obligatoires suivantes:
  - 2.1.1 S'engager à réaliser un minimum de trente pour cent (30%) de la valeur engagé des Activités de PV du contrat d'acquisition RMP, mesurée en Valeur du Contenu Canadien (VCC).
  - 2.1.2 S'engager à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, au moins cinquante pour cent (50%) de la proposition d'Obligation de PV du soumissionnaire dans les vingt-quatre (24) mois après attribution du contrat.
  - 2.1.3 S'engager à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, au moins à cent pour cent (100%) de la proposition d'Obligation de PV du soumissionnaire dans les quarante-huit (48) mois après attribution.
  - 2.1.4 Présentation d'un plan de PV conformément aux articles 4 et 5 de la partie A de la présente annexe.

### 3.0 Plan de Proposition de Valeur

Plan de PV du soumissionnaire sera évaluée comme conforme ou non recevable. Pour être jugée conforme, toutes les exigences obligatoires doivent être remplies. **Aucun prix ne doit être indiqué dans le Plan VP.**

### 4.0 Points de Proposition de Valeur (PPV)

4.1 Les offres contenant des propositions de valeur au-delà de la proposition de valeur minimale pour chacun des contrats RMP-ACQ et le contrat RMP-ISS peuvent être admissibles à recevoir jusqu'à un maximum de dix (10) points de Proposition de Valeur (PPV) qui seront appliqués à la note globale d'évaluation de la soumission d'un soumissionnaire pour le projet de RMP.

4.2 LES PPV peuvent être obtenus comme suit:

- (i) 0.12 de 1 PPV pour chaque point de pourcentage au-dessus de l'engagement minimum de PV pour le contrat d'acquisition RMP; et



- (ii) 0.03 of 1 PPV pour chaque point de pourcentage au-dessus de l'engagement minimum de PV pour le contrat ISS-RMP;

## **5.0 Processus d'Évaluation de PV**

5.1 L'évaluation de VP aura lieu dans le contexte de l'ensemble du processus d'évaluation des soumissions et sera menée par Industrie Canada.

5.2 Rôles des Participants et Responsabilités.

5.2.1 L'évaluation de PV est dirigée par Industrie Canada, avec la participation de représentants des organismes de développement régional (ODR), TPSGC et le MDN.

5.2.2 Industrie Canada dirigera l'évaluation de PV et assumera la responsabilité générale de veiller à ce que les membres de l'équipe d'évaluation de PV s'acquittent de leurs responsabilités à l'égard du processus d'évaluation de PV. Industrie Canada agira à titre de liaison entre l'équipe d'évaluation de PV et les autres membres de l'équipe d'évaluation.

## PARTIE C: GRILLE D'ÉVALUATION DE NOTATION RMP-ACQ

### 1. Plan de PV

Éléments obligatoires:	Fourni	Non Fourni
Tableau Terminé des Obligation de PV inclus dans le Sommaire exécutif		
Résumé exécutif de l'Obligation de PV		
Plan de Gestion de PV		
Activités en cours		
Activités futures possibles		
Tableau du Sommaire des activités de PV		

### 2. Tableau des Obligation de PV

Obligation de PV	Conforme/Non-Conforme
Le soumissionnaire s'engage à réaliser un minimum de 30% de la Valeur du contrat acquisition RMP dans les activités d'Obligations de PV mesurée Valeur de l'Élément Canadien (VEC).	_____ Oui _____ Non
Les soumissionnaires s'engagent à l'activité totale de PV suivante en un pourcentage de la valeur RMP du contrat d'acquisition, mesuré en VEC.	_____ % (Soumissionnaire doit identifier son total (incluant le 30%) Obligation de PV en pourcentage)
Le soumissionnaire s'engage à identifier, à travers la présentation des transactions RIT, cinquante pour cent (50%) de son Obligation de PV dans les 24 mois après l'attribution du contrat.	_____ Oui _____ Non
Le Soumissionnaire s'engage à identifier, à travers la soumission des transactions RIT, les Activités de PV engagés égale à cent pour cent (100%) de son Obligation de PV dans les 48 mois après l'attribution du contrat.	_____ Oui _____ Non

### 3. Points de Proposition de Valeur (PPV)

### 4. Points de PV

## Attribution des Points de Proposition de Valeur (PPV) pour l'Approvisionnement du Radar de Moyenne Portée

	Contrat d'Acquisition	Contrat ISS	PPV	Commentaires
--	-----------------------	-------------	-----	--------------

Minimum requis de proposition de valeur (PV) en pourcentage de la valeur du contrat:	30%	50%		Exigence prescrite dans la DP.
Activités proposées de PV en pourcentage de la valeur du contrat:	65%	85%		Doit respecter les normes minimales pour prochaines considérations..
Activités de PV proposés de plus de l'exigence minimale obligatoire:	35%	35%		Différence entre minimums proposée et requis
Nombre de PPV attribués pour l'engagement de PV:			5.30	0,12 d'un PPV est attribué pour chaque point de pourcentage au-dessus de l'engagement de PV minimum pour le contrat d'acquisition et 0,03 d'un PPV est attribué pour chaque point de pourcentage au-dessus de l'engagement de PV minimum pour le contrat de de ISS. Le nombre maximum de PPV permis pour les engagements de PV est de 10.
PPV Total attribué:			5.30	PPV total pour l'attribution est de 10.

## **PARTIE D: MRR- ACQ TERMES ET CONDITIONS DE PROPOSITION DE VALEUR**

Les termes et conditions des Retombées Industrielles et Technologiques (RIT) de l'annexe F ("Annexe F") s'appliquent et font partie des obligations de proposition de valeur de l'entrepreneur, en plus de ces termes et conditions de l'annexe M.

### **1.0 Définitions**

Les majuscules utilisées dans la présente annexe M qui ne sont pas définies dans la présente annexe M ont le même sens qui est attribué à l'annexe F, à moins que le contexte n'exige une interprétation différente.

- 1.1 «Activités de PV engagé» désigne une Transaction RIT, qui a été soumis à l'Autorité des RIT et approuvé comme activité de PV engagé.
- 1.2 « Segments de marché des CIC » désigne les catégories de produits ou services des industries de défense définis à la section 6.3.
- 1.3 « Déficit » signifie le montant par lequel les Crédits de PV de l'entrepreneur sont inférieurs à l'Obligation de PV à la fin de la période d'achèvement de PV.
- 1.4 «Période d'achèvement de proposition de valeur (PV)» signifie que la période de temps équivalente à la période de réalisation des RIT à l'annexe F.
- 1.5 « Proposition de Valeur » (PV) est une méthode étant utilisée par le Canada pour ce contrat pour s'assurer que les achats de matériel de défense ont effet de levier pour créer des emplois et de la croissance économique au Canada.
- 1.6 « Activité de Proposition de valeur (PV)» désigne le travail identifié par la présentation d'une feuille de transaction RIT décrivant soit le travail direct pour le projet de radar à moyenne portée (tel que défini dans les Termes et Conditions RIT) ou travaux en cours dans les segments de marché des CIC éligibles.
- 1.7 « Crédit de PV» désigne la notification écrite par l'Autorité de PV qu'une transaction acceptée RIT a été réalisé en totalité ou en partie. Toutes les transactions acceptées RIT sont soumis à une déclaration, vérification et approbation annuelle avant qu'un crédit PV ne soit attribué.
- 1.8 « Obligation de PV » ou « Engagement de PV » signifie l'obligation contractuelle de l'entrepreneur pour atteindre le VCC pour les Activité de PV engagés et à compléter les exigences d'identification selon l'article 2.1 (proposition de valeur - Énoncé des travaux).
- 1.9 «Plan de PV» Le Plan de PV de l'entrepreneur annexé à la présente annexe ou peut être modifié par les parties de temps en temps.

## **2.0 Proposition de Valeur – Énoncé de Travail (EDT)**

2.1 A travers la mise en œuvre du plan de PV l'entrepreneur doit:

2.1.1 À la fin de la réalisation Période de proposition de valeur, atteindre XX% (à insérer de la proposition de PV de l'entrepreneur) en valeur du contenu canadien (VCC) de la valeur du contrat dans Activités de PV engagées;

2.1.2 Identifier travers les activités de PV engagé, cinquante pour cent (50%) des Obligations de PV de l'entrepreneur dans le cadre de son deuxième rapport annuel RIT; et

2.1.3 Identifier travers les activités de PV engagé, cent pour cent (100%) des Obligations de PV de l'entrepreneur dans le cadre du quatrième rapport annuel RIT.

2.2 Dans le cas où la valeur du contrat est augmentée ou diminuée, l'Obligation de PV de l'entrepreneur doit être augmenté ou diminué en conséquence.

2.3 Les activités engagés de PV seront crédités contre l'obligation de PV de l'entrepreneur de la présente annexe M et le 100% des Obligations RIT de l'annexe F, de sorte que le total des PV et obligations RIT ne doivent pas dépasser 100% de la valeur du contrat.

## **3.0 Rapports de la Proposition de Valeur**

3.1 En plus des obligations de déclaration prévues à l'article 6, l'entrepreneur doit rendre compte de leurs réalisations de PV par l'exigence du rapport annuel RIT (voir l'article 3 de l'annexe F). L'Autorité des RIT sera va vérifier et suivre les réalisations de PV.

## **4.0 Garanties de Performance**

4.1 Si l'entrepreneur n'a pas réussi à atteindre les obligations prévues aux articles 2.1.2 ou 2.1.3 de la présente Annexe M, l'entrepreneur accepte que; le Canada à le droit de refuser l'étape importante 13 jusqu'à ce que les obligations soient remplies à la satisfaction du Canada.

4.2 Sous réserve de l'article 4.3, s'il y a un manque à la fin de la période d'achèvement de PV, des dommages-intérêts seront dû et payable par l'entrepreneur au Canada conformément à l'article 19 de l'Annexe F.

4.3 Si le paiement de l'étape importante 13 n'a pas été libéré à la fin de la période d'achèvement de PV au cas ou l'entrepreneur ne respecte pas l'article 4.1 des obligations et des dommages et intérêts sont également dus et payables en raison d'un manque, l'entrepreneur reconnaît et convient que les montants autrement exigible pour l'étape importante 13 doivent être appliquées par le Canada pour compenser les dommages et intérêts autrement payables par l'entrepreneur et:

- (a) Si les dommages et intérêts dus sont inférieurs au montant retenu de l'étape importante 13, la différence sera payée à l'entrepreneur en totalité et à la satisfaction totale et définitive de l'obligation de paiement pour l'étape importante 13 du Canada; ou
- (b) Si les dommages et intérêts dus sont supérieurs à la quantité retenue de l'étape importante 13, la différence deviendra immédiatement exigible et payable au Canada par l'entrepreneur et le Canada n'aura aucune obligation de verser les montants pour l'étape importante 13.

## **5.0 Modifications au Plan de PV**

- 5.1 L'entrepreneur peut proposer des modifications au plan de PV. Toute proposition de révision doit être approuvée par l'Autorité des RIT par écrit. Les modifications seront incorporées dans le présent accord par modification administrative, signé par l'autorité contractuelle.
- 5.2 Les modifications au plan de PV seront examinées afin de mettre à jour l'information dans le plan qui a changé et aussi de revoir le tableau du sommaire des opérations RIT qui seront utilisés pour répondre aux obligations de PV de l'entrepreneur.

## **6.0 Activités de PV**

- 6.1 Les activités de PV engagées seront rapportées et créditées par le processus de rapport annuel RIT.
- 6.2 Les activités de PV peuvent être soumises à l'Autorité de PV comme suit:
  - 6.2.1 Transactions Directes: réalisé grâce à la fourniture des biens et services nécessaires pour réaliser le projet de RMP; ou
  - 6.2.2 Segments de marché CIC: les transactions réalisées par le travail effectué dans les segments de marché RIT admissibles.
- 6.3 Les segments de marché CIC suivants sont admissibles pour les activités de PV en vertu du présent contrat:
  - 6.3.1 **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 (ex : 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 (ex : 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 (ex : de l'équipement électronique de brouillage, les écrans de fumée, les fusées pour contrer les missiles à tête chercheuse).

- 6.3.2 **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 (ex : des systèmes [GPS] basés sur les gyroscopes et accéléromètres) et d'autres systèmes et services géomatique (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.
- 6.4 Les activités de PV qui ne relèvent pas de l'achat de biens et services (y compris Consortium, investissements, technologie et coopération des compétences) seront définis et calculés de la même manière car ils sont dans les Termes et Conditions RIT à l'annexe F (voir les articles 8.5 à 8.10).

## **7.0 Communications Publiques**

- 7.1 L'entrepreneur et / ou bénéficiaires de PV sont encouragés à être aussi transparent que possible au sujet de ses plans de PV, les obligations et les activités spécifiques de PV, les rendant accessibles au public dès que possible.
- 7.2 Dans les efforts de transparence ci-dessus, l'entrepreneur et l'Autorité de PV coordonneront conjointement les communications publiques liées aux activités de PV associés au projet de radar à moyenne portée. Les parties vont également collaborer afin d'identifier impact de PV et les réussites associées aux activités de PV.
- 7.3 L'entrepreneur consent à des annonces publiques concernant le projet de RMP, faites par ou au nom du ministre de l'Industrie, qui sont liées à i) Obligations de PV et ii) les transactions RIT qui impliquent des activités d'affaires avec un contrat ou protocole d'accord signé entre les le donateur de PV et bénéficiaire de PV. Ces annonces devraient inclure les noms de sociétés, des descriptions générales des travaux proposés et les approximations de VCC. Dans ces cas, l'Autorité de PV fera tous les efforts raisonnables pour s'assurer que l'entrepreneur a la possibilité de participer à l'annonce et / ou la préparation de tous les documents requis.
- 7.4 Pour toutes les autres communications publiques concernant les activités de PV sur le projet de radar à moyenne portée, les ébauches des annonces et leur calendrier de publication sera livré par l'un des partis à l'autre dès que cela est raisonnablement possible, ou sans faute avant la date de libération proposé. Chaque partie mettra tout en œuvre pour informer l'autre, et chercher à résoudre, des objections sur le contenu ou le moment de l'annonce proposée.
- 7.5 Rien dans le présent article 7 ne doit être interprété comme empêchant l'accomplissement par toute entreprise impliquée dans une Obligation de PV ou l'activité de ses obligations de déclaration en vertu des lois applicables.