

**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 0B2 / Noyau 0B2  
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  
Science Procurement Directorate/Direction de  
l'acquisition de travaux scientifiques  
11C1, Phase III  
Place du Portage  
11 Laurier St. / 11, rue Laurier  
Gatineau, Québec K1A 0S5

<b>Title - Sujet</b> RADAR SYSTEMS AND SIGNAL PROCESSING	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> W7714-135828/A	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 001
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> W7714-135828	<b>Date</b> 2014-11-21
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$\$V-054-28135	
<b>File No. - N° de dossier</b> 054sv.W7714-135828	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin</b> <b>at - à 02:00 PM</b> <b>on - le 2014-12-04</b>	
<b>Time Zone</b> Fuseau horaire Eastern Standard Time EST	
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input checked="" type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Brault, Laurie	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> 054sv
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 956-1378 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> (819) 997-2229
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b>	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

<b>Delivery Required - Livraison exigée</b>	<b>Delivery Offered - Livraison proposée</b>
<b>Vendor/Firm Name and Address</b> Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur	
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> <b>Facsimile No. - N° de télécopieur</b>	
<b>Name and title of person authorized to sign on behalf of Vendor/Firm</b> <b>(type or print)</b> <b>Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/</b> <b>de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)</b>	
<b>Signature</b>	<b>Date</b>

Solicitation No. - N° de l'invitation

W7714-135828/A

Amd. No. - N° de la modif.

001

Buyer ID - Id de l'acheteur

054sv

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

W7714-135828

File No. - N° du dossier

054svW7714-135828

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

Solicitation No. - N° de l'invitation  
W7714-135828/A  
Client Ref. No. - N° de réf. du client  
W7714-135828

Amd. No. - N° de la modif.  
001  
File No. - N° du dossier  
054svW7714-135828

Buyer ID - Id de l'acheteur  
054sv  
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

La présente modification n° 001 vise à répondre aux questions posées par d'éventuels fournisseurs.

**QUESTION :**

1. Dans la lettre d'intérêt, on mentionne une proposition de valeur. Est-ce qu'il s'agit d'une proposition de valeur comme décrit dans la Stratégie d'approvisionnement en matière de Défense, actuellement développée par Industrie Canada? Si oui, cela implique que le besoin comporte une valeur très importante, soit de plus de 20 M\$ ou 100 M\$, selon l'interlocuteur.

**RÉPONSE :**

1. Il est important de noter que l'objectif de la lettre d'intérêt est de valider l'ensemble du processus d'approvisionnement, y compris l'applicabilité du contenu canadien et/ou de la proposition de valeur. La demande de propositions provisoire limite présentement ce besoin aux entreprises canadiennes. Si une décision est prise pour modifier cette approche, le Canada cherchera des manières d'inclure des éléments de proposition de valeur, ce qui serait conforme à la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense pour les besoins ayant une valeur entre 25 k\$ et 20 M\$.

Solicitation No. - N° de l'invitation  
W7714-135828/A  
Client Ref. No. - N° de réf. du client  
W7714-135828

Amd. No. - N° de la modif.  
001  
File No. - N° du dossier  
054svW7714-135828

Buyer ID - Id de l'acheteur  
054sv  
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

This Amendment # 001 is issued to provide answers to questions received from potential suppliers.

**QUESTION:**

1. The reference to Value Proposition in the Lol – is this Value Proposition as described in the Defence Procurement Strategy, which is currently being developed by Industry Canada? If so, that implies this requirement has a very significant value, either in excess of 20M\$ or 100M\$, depending on who you talk to.

**ANSWER:**

1. It is to be noted that the purpose of the LOI is to validate the entire procurement process including the applicability of Canadian Content and /or Value Proposition. The draft RPF is presently limiting this requirement to Canadian Companies. Should a decision be made to change this approach Canada will be looking at ways to include Value Proposition elements which would be in line with the Defence Procurement Strategy for requirements valued between \$25,000.00 and \$20,000,000.00.