

**RETURN BIDS TO:**  
**RETOURNER LES SOUMISSIONS À:**

**Marlene Bitsene**  
**11 Laurier St. / 11, rue Laurier**  
**Place du Portage , Phase III**  
**Core 11C1 / Noyau 11C1**  
**Gatineau, Québec K1A 0S5**  
**marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca**

## 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> SDID - Syst. de Défect. et d'ident.	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> W8476-14ASAA/A	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 005
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> W8476-14ASAA	<b>Date</b> 2015-01-22
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$\$V-065-26698	
<b>File No. - N° de dossier</b> 003sl.W8476-14ASAA	<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 2015-09-30</b>	<b>Time Zone</b> <b>Fuseau horaire</b> Eastern Standard Time EST
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Bitsene, Marlene	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> 003sl
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 956-1347 ( )	<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> <b>Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur</b>	
<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>

---

## **Titre du Projet: PROJET DE SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFICATION À DISTANCE (SDID)**

### **Lettre d'Intérêt (LI) Modification 005**

**La présente modification de la LI vise:**

**1- à informer l'industrie que le Canada va organiser des séances de consultation au sujet de la proposition de valeur (PV) pour l'approvisionnement du projet de système de détection et d'identification à distance (SDID); et**

**2- à prolonger la date de clôture.**

**1- Le Canada demande la rétroaction de l'industrie au sujet de la proposition de valeur (PV) proposée pour le marché suivant.**

Des séances de consultation individuelles de 60 minutes seront tenues en personne à Ottawa, Canada, et par téléconférence entre le **2 et le 6 février 2015**. Ces séances visent à discuter de la réponse aux questions sur la PV contenues dans la présentation ci-jointe ainsi que de toute autre information connexe.

Les modalités de ce processus de consultation sont décrites à la pièce jointe 1 – Entente de participation aux règles d'engagement.

**Veillez s'il vous plait remplir le formulaire d'inscription fourni dans les pages suivantes et le retourner le ou avant le 26 janvier 2016.**

**Les réponses écrites aux questions sur la PV dans la présentation doivent être fournies d'ici le 18 février 2015.**

**Autorité contractante :**

**Nom: Marlene Bitsene**

**Titre: Chef d'équipe d'approvisionnement**

**Courriel: [marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca)**

**Téléphone: 819-332-4410**

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

005

Buyer ID - Id de l'acheteur

003sl

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

W8476-14ASAA

File No. - N° du dossier

003slW8476-14ASAA

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

**2-** La date de clôture de la présente lettre d'intérêt est reportée au 30 septembre 2015 afin d'afficher d'autres renseignements, s'il y a lieu. La date de soumission des réponses à la lettre d'intérêt était le 15 janvier 2014.

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

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

W8476-14ASAA

Amd. No. - N° de la modif.

005

File No. - N° du dossier

003slW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

003sl

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

FORMULAIRE D'INSCRIPTION  
PROPOSITION DE VALEUR SESSION DE CONSULTATION DE L'INDUSTRIE

**Veillez s'il vous plait compléter le formulaire et le ré-envoyer à  
[marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca) le ou avant le 26 Janvier 2015.**

Participation: ☐ en personne ☐ par téléconférence

Nom de la compagnie: \_\_\_\_\_

Noms des participants (maximum de deux (2)):

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Dates et heures de préférence:  
(Veillez s'il vous plait cocher au moins 3 choix)

Lundi 2 février 2015:

1<sup>er</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15  
☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

2<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15  
☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

3<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15  
☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

Mardi 3 février 2015:

1<sup>er</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15  
☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

2<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15  
☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

3<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

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

W8476-14ASAA

Amd. No. - N° de la modif.

005

File No. - N° du dossier

003slW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

003sl

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

☐ 13h à 14h

☐ 14h15 à 15h15

Mercredi 4 février 2015:

1<sup>er</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

2<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

3<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

Jeudi 5 février 2015:

1<sup>er</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

2<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

3<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

Vendredi 6 février 2015:

1<sup>er</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

2<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

3<sup>e</sup> choix: ☐ 9h à 10h ☐ 10h15 à 11h15

☐ 13h à 14h ☐ 14h15 à 15h15

---

## **PROJET DE SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFICATION À DISTANCE (SDID) PROCESSUS DE CONSULTATION DE L'INDUSTRIE**

### **PIÈCE JOINTE 1 ENTENTE DE PARTICIPATION AUX RÈGLES D'ENGAGEMENT**

Un des principes fondamentaux de la consultation auprès de l'industrie est qu'elle est réalisée avec le plus haut degré d'impartialité et d'équité entre toutes les parties. Aucune personne ou organisation ne peut jouir ou paraître avoir joui d'un avantage inusité ou injuste par rapport aux autres.

Tous les documents de l'État fournis pendant tout le processus de consultation de l'industrie, qui débute par la séance d'information et se termine lorsqu'une DP officielle est publiée par le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement Achats et ventes, seront transmis à tous les participants qui ont convenu des règles d'engagement et qui les ont signées (« participant »).

Le processus de consultation consistera en une séance d'information et en des réunions avec les représentants de l'industrie afin de clarifier les renseignements fournis dans les réponses à la demande de renseignements.

Le Canada ne divulguera pas de renseignements exclusifs ou de renseignements délicats sur le plan commercial au sujet d'un participant à autres participants ou à des tiers, sauf dans la mesure qui est prévue par la loi.

### **MODALITÉS**

Les modalités qui suivent s'appliquent au processus consultatif. Afin d'encourager un dialogue ouvert, les participants conviennent de ce qui suit :

- a. Ils doivent discuter des différents points de vue concernant le projet de SDID et fournir des solutions positives aux problèmes soulevés. Tous les participants doivent avoir l'occasion de faire part de leurs idées et suggestions.
- b. Ils NE doivent PAS révéler aux MÉDIAS et aux JOURNAUX des renseignements concernant le projet de SDID pendant que le processus de consultation est en cours. Toutes les questions des médias doivent être transmises au Bureau des relations avec les médias de TPSGC, au 819-956-2313.
- c. Ils doivent présenter leurs demandes de renseignements ou leurs commentaires aux représentants autorisés du Canada seulement, comme il est mentionné dans les avis publiés périodiquement par l'autorité contractante. Toute communication faite à un

---

représentant non autorisé du Canada pourrait être sujette à une divulgation complète à tous les participants qui ont demandé de recevoir la documentation de la demande de renseignements.

- d. Les médias ne peuvent pas participer à la Journée de l'industrie ni aux rencontres individuelles.
- e. Le Canada n'a aucune obligation de publier une DP ou de négocier un quelconque marché pour toute phase du projet de SDID.
- f. Tout au long du processus de consultation de l'industrie, l'ensemble des questions de l'industrie, des échanges d'information et de la rétroaction de l'industrie doit être fourni par écrit à l'autorité contractante. En vertu et sous réserve de la *Loi sur l'accès à l'information*, L.R., 1985, ch. A-1 et de toute autre exigence législative ou loi, tous les renseignements de tiers fournis par un participant et désignés clairement comme « » ne seront ni communiqués ni divulgués.
- g. Les comptes rendus de la Journée de l'industrie seront consignés. L'information recueillie sera résumée et soumise à tous les participants.
- h. S'il publie une DP, le Canada doit en établir, à son gré, toutes les modalités.
- i. Le Canada ne remboursera pas les frais engagés par toute personne ou entreprise pour participer au processus de consultation.
- j. Toutes les demandes de renseignements concernant l'approvisionnement dans le cadre du projet de SDID doivent être transmises à l'autorité contractante.
- k. La participation au présent processus de consultation de l'industrie ne sera pas obligatoire pour toute DP subséquente. Aucun groupe ne sera exclu d'une DP subséquente sous prétexte qu'il n'est pas un participant.
- l. Une version provisoire de la DP peut être publiée par le Service électronique d'appels d'offres du gouvernement Achats et ventes aux fins de commentaires de la part de l'industrie.
- m. À tout moment au cours du présent processus, le participant peut signifier à l'autorité contractante qu'il ne souhaite plus prendre part au processus de consultation de l'industrie. Dès que l'autorité contractante aura reçu l'avis du participant, celui-ci ne sera plus inscrit aux rencontres individuelles.
- n. Si les participants refusent ou omettent de signer les règles d'engagement, ils seront exclus des rencontres individuelles et du processus d'examen de la version définitive de la DP. À cet égard, le présent accord d'engagement de l'industrie doit être signé par un agent dûment autorisé du participant.

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

005

Buyer ID - Id de l'acheteur

003sl

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

W8476-14ASAA

File No. - N° du dossier

003slW8476-14ASAA

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

- 
- o. Le processus de règlement des différends qui devra être suivi en cas de conflit pendant le processus de consultation est décrit dans les paragraphes qui suivent.



## Processus de règlement des différends

1- Dans le cadre de discussions officielles et de négociations de bonne foi, chaque partie doit faire tous les efforts raisonnables pour régler les différends et les réclamations ou pour mettre fin à des controverses découlant de cet engagement, ou qui sont liés d'une quelconque façon à celui-ci.

2- Tout différend entre les parties découlant du présent processus, ou lié d'une quelconque façon à celui-ci, doit être réglé en suivant le processus décrit ci-dessous

- a. Tout différend doit d'abord être soumis au représentant du participant et au gestionnaire de TPSGC responsable de la participation de l'industrie. Les parties auront trois ouvrables pour régler le différend.
- b. Dans le cas où les représentants des parties précisées au paragraphe ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être soumis au directeur de projet du participant et au directeur principal de TPSGC de la division responsable de la gestion de la participation de l'industrie. Les parties auront trois ouvrables pour régler le différend.
- c. Si les représentants des parties indiqués au paragraphe ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être communiqué au président du participant et au directeur général de TPSGC, qui disposeront de trois ouvrables pour régler le différend.
- d. Si les représentants des parties indiqués au paragraphe ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être communiqué au président-directeur général du participant et au sous-ministre adjoint de TPSGC, Direction générale des approvisionnements, qui disposeront de cinq ouvrables pour régler le différend.
- e. Si les représentants des parties précisées au paragraphe ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, l'autorité contractante a cinq ouvrables pour rendre une décision par écrit. Cette décision doit comprendre une description détaillée du différend et les motifs de la décision. L'autorité contractante devra en remettre une copie signée au participant.

En signant ce document, le participant déclare avoir les pleins pouvoirs pour lier l'entreprise mentionnée ci-dessous et accepter en son nom et au nom de l'entreprise d'être lié aux modalités énoncées dans le présent document.

Nom de l'entreprise (en caractères d'imprimerie) \_\_\_\_\_

Nom du représentant (en caractères d'imprimerie) \_\_\_\_\_

Titre ou poste (en caractères d'imprimerie) \_\_\_\_\_

Téléphone \_\_\_\_\_

Courriel \_\_\_\_\_

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

005

Buyer ID - Id de l'acheteur

003sl

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

W8476-14ASAA

File No. - N° du dossier

003slW8476-14ASAA

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

Signature \_\_\_\_\_  
(J'ai le pouvoir de lier l'entreprise.)

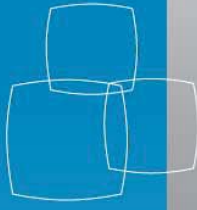
Date \_\_\_\_\_



Industry  
Canada

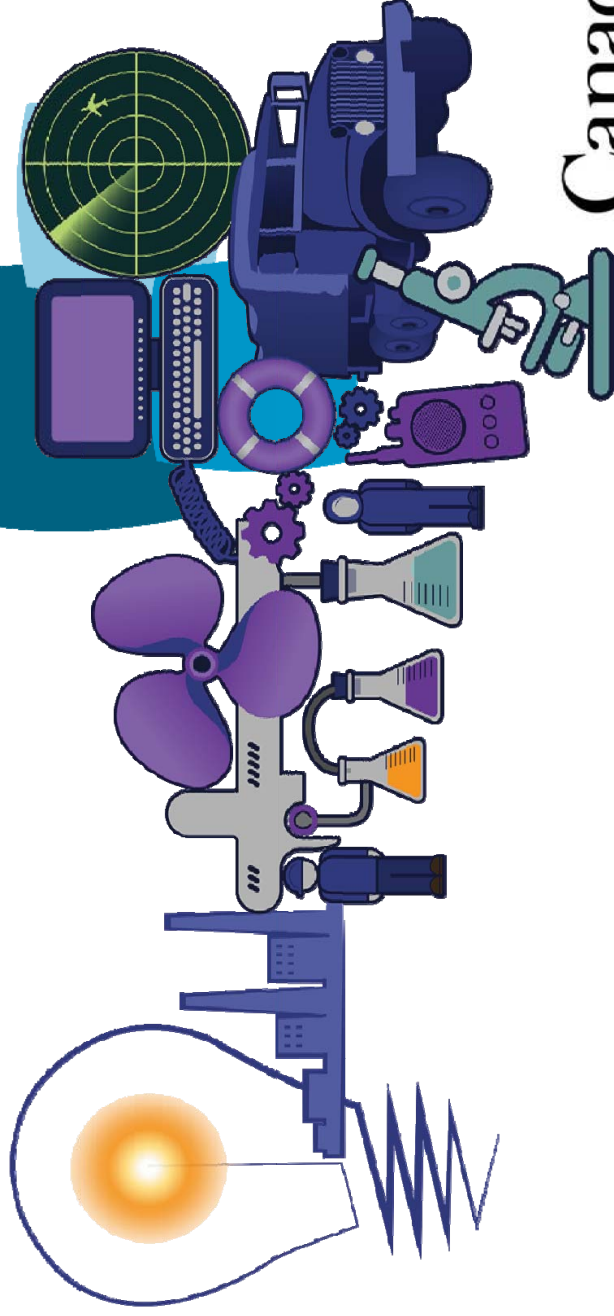
Industrie  
Canada

## La Stratégie d'approvisionnement en matière de défense et le Système de détection et d'identification à distance (SDID)



**Politique des retombées industrielles et  
technologiques, y compris la proposition de  
valeur**

**Janvier 2015**



**Canada**

# Vue d'ensemble



- Objectifs
- Stratégie d'approvisionnement en matière de défense
- Politique des retombées industrielles et technologiques
- Proposition de valeur
- Analyse de marché
- Soumission de la proposition de valeur
- Étapes suivantes



# Objectifs



- Consulter l'industrie en vue d'élaborer une proposition de valeur (PV) exhaustive aux fins de l'approvisionnement du Système de détection et d'identification à distance (SDID)
  - Valider l'analyse de marché effectuée par le gouvernement et sa stratégie d'approvisionnement
  - Obtenir des renseignements sur la structure des critères d'évaluation de la PV en analysant le contenu des réponses à des questions ciblées
- On entend documenter l'élaboration de l'approche relative à la PV en recueillant des renseignements auprès de l'industrie ainsi qu'en effectuant des analyses et des recherches internes sur le marché
  - L'industrie aura l'occasion de faire connaître son point de vue pour ce qui est de tirer le meilleur parti possible de cette activité d'approvisionnement afin d'obtenir les meilleures retombées économiques possibles pour le Canada
- Industrie Canada prendra en considération les commentaires formulés par l'industrie au cours du processus d'engagement de cette dernière lors de l'élaboration de l'ébauche de l'approche relative à la PV
  - Au printemps 2015, on recueillera des renseignements auprès de l'industrie avant de parachever la méthode d'évaluation de la PV
  - La publication de la DP finale est prévue pour juillet 2015



# Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD)



- La stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD) du Canada a été annoncée en février 2014 par les ministres de TPSGC, du MDN et d'IC, en vue de restructurer le système d'approvisionnement du gouvernement en matière de défense.
- La SAMD a pour but :
  - De livrer rapidement l'équipement adéquat aux Forces armées canadiennes et à la Garde côtière canadienne.
  - De simplifier le processus d'approvisionnement en matière de défense.
  - De tirer parti des achats de matériel de défense et des services pour créer des emplois et stimuler la croissance économique au Canada.
- Dans le cadre de la SAMD, la Politique des retombées industrielles et régionales a été transformée et est devenue la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT), y compris la proposition de valeur.





- Le ministre de l'Industrie a annoncé la guide sur les propositions de valeur le 19 décembre 2014.
- **Quatre objectifs :**
  - *Soutenir la viabilité à long terme et la croissance du secteur de la défense du Canada.*
  - *Soutenir la croissance des principaux entrepreneurs et fournisseurs au Canada, y compris les PME dans toutes les régions du pays.*
  - *Stimuler l'innovation au Canada au moyen de la R-D.*
  - *Accroître le potentiel d'exportation des entreprises établies au Canada.*
- **Soutenu par un objectif ambitieux de croissance de 40 pour cent sur dix ans contre lequel les progrès seront mesurés, à partir de 2015-16.**

# La proposition de valeur (PV)



- Les soumissionnaires retenus sont maintenant sélectionnés en fonction du prix, de la valeur technique et de leur proposition de valeur.
- La PV comprend les engagements du soumissionnaire à entreprendre des travaux et investir au Canada et représente généralement 10 pour cent de la note globale.
- Les entreprises qui obtiennent des contrats d'approvisionnement sont tenues de mener des activités au Canada d'une valeur correspondant à la valeur du contrat.

Proposition de valeur	Engagement en cours
<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Engagements / activités proposées au moment de la soumission.</li><li>▪ Évaluée et pondérée lors de l'évaluation de la soumission.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>▪ Activités identifiées après l'attribution du contrat.</li><li>▪ Ramène la valeur des activités identifiées jusqu'à 100 pour cent de la valeur du contrat.</li></ul>



## Cadre de proposition de valeur : Critères d'évaluation proposés

### Secteur de la défense

- Travaux directs au Canada liés au contrat
- Peut inclure des travaux indirects au Canada dans le secteur de la défense

### Développement des fournisseurs canadiens

- Travaux entrepris par des fournisseurs au Canada
- Travaux entrepris par des fournisseurs PME au Canada

### R-D

- R-D entrepris au Canada
- R-D dans des établissements postsecondaires au Canada

### Exportations

- Stratégie d'exporter le produit du Canada
- Peut comprendre des possibilités d'exportation supplémentaire dans d'autres secteurs de l'économie canadienne

# Le guide de la PV offre un cadre souple



Pour chaque approvisionnement, il y a possibilité :

- De réduire ou d'augmenter le poids de la PV
- D'évaluer les critères de façon différente
- D'appliquer une partie ou la totalité des critères
- D'ajouter d'autres critères
- D'appliquer des exigences obligatoires
- De développer de différentes grilles de notation

Éclairé par :

*La participation de  
l'industrie*

*La recherche et  
l'analyse*

*Experts  
indépendants*

# Recherche et analyse des marchés



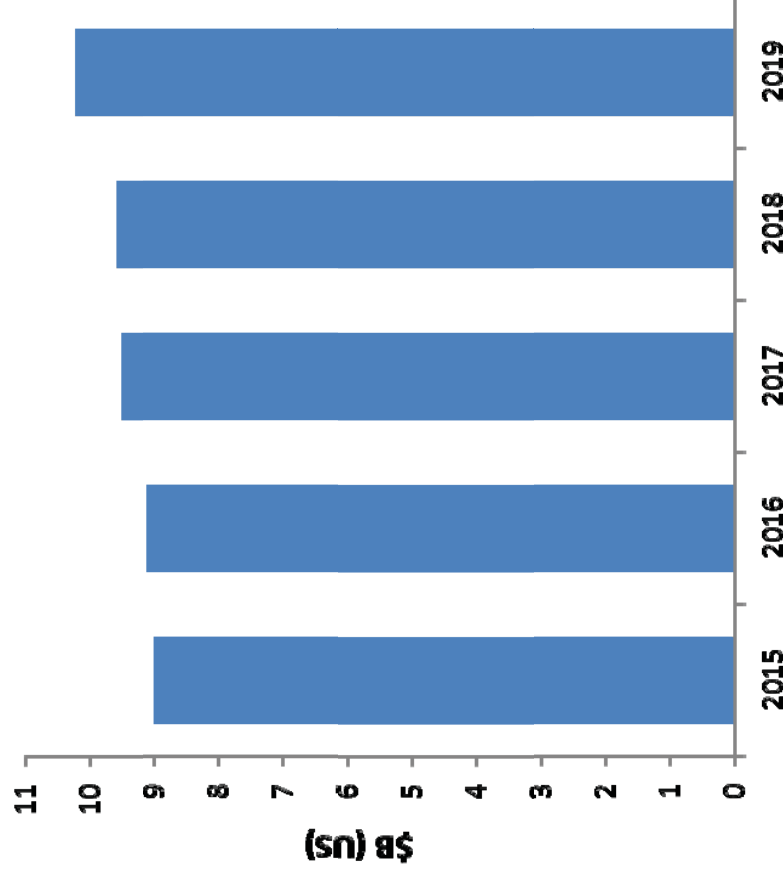
- On a effectué de la recherche et une analyse des marchés en vue de mieux comprendre les capacités de l'industrie et le marché mondial en regard du SDID.
- Les résultats ont permis de repérer des possibilités de tirer le meilleur parti possible de cette occasion et de jeter les bases d'un cadre d'évaluation de la proposition de valeur.
- Principales sources de renseignements :
  - Avascent, Jane, SDI, rapports descriptifs du marché et bases de données prévisionnelles de Visiongain
  - Statistique Canada, *Enquête sur le secteur canadien de l'aérospatiale commerciale, de la défense, de l'industrie navale commerciale et civile et de la sécurité industrielle (2011)*
  - Analyse des capacités de l'industrie réalisée par les organismes de développement régional et d'autres ministères du gouvernement
  - Documents du gouvernement et de l'entreprise privée, et autres sources de renseignements liées aux entreprises



# Analyse du marché



**Global CBRN Market (Detection, Protection, Decontamination & Simulation): 2015-2019**



- Le volet CBRN\* compte pour une petite part du marché international général de la défense
- On prévoit que, au cours des cinq prochaines années, l'activité commerciale dans le marché mondial CBRN (civil et militaire) se chiffrera en moyenne à 9,5 G\$ par année
- Le marché des É.-U. représente approximativement 50 p. 100 du marché mondial CBRN, et le Canada moins de 1 p. 100
- Le volet CBRN militaire comptait pour seulement quelque 25 p. 100 de l'activité CBRN dans le marché américain

\*Selon cette analyse, le marché CBRN concerne principalement les technologies employées spécifiquement pour la détection, la protection, la décontamination et la simulation CBRN. Dans certains cas, ces technologies peuvent être employées comme des sous-systèmes intégrés à des plateformes. On estime que le volet CBRN militaire compte pour de 0,4 à 2,0 p. 100 de l'activité commerciale globale de défense.

Sources : Rapports sur le marché CBRN publiés par Strategic Defence Intelligence (SDI) et Visiongain, et données adaptées issues des bases de données Avastent et Jane.

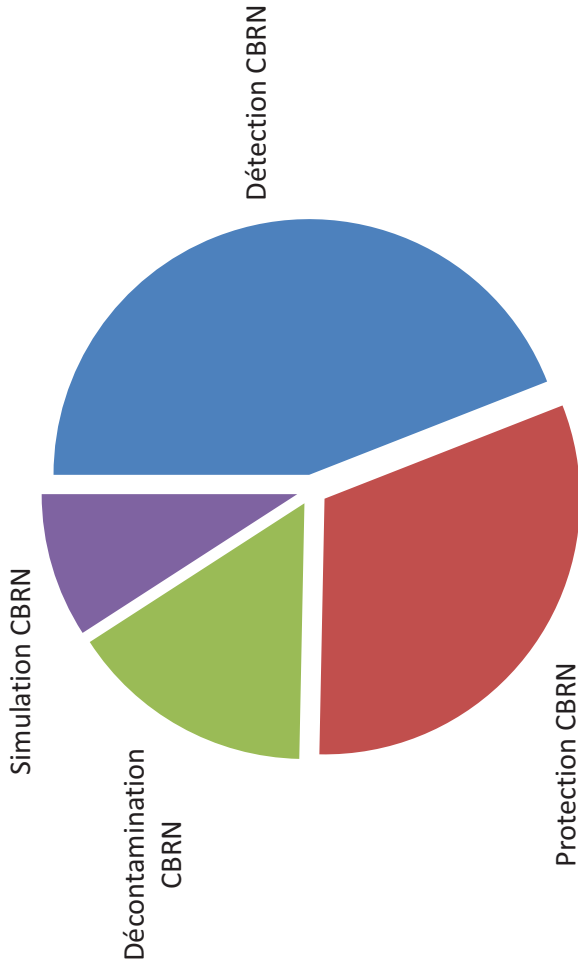
Nota: Le tableau s'inspire de données plus comparables tirées de rapports publiés par Strategic Defence Intelligence—SDI « The Global CBRN Defense Market 2013–2023 » © SDI; et, Visiongain « CBRN Defence Market Forecast 2014-2024: Leading Companies for Chemical, Biological, Radiological and Nuclear Detection Equipment », Visiongain, UK.



# Analyse de marché



## Segments du marché CBRN : 2015-2019



- Les technologies de détection représentent plus de 40 % du marché mondial dans le domaine CBRN
- On prévoit une croissance modérée au cours des 5 prochaines années dans ces segments du marché



Sources : Le tableau s'inspire de données plus comparables tirées de rapports publiés par Strategic Defence Intelligence—SDI « The Global CBRN Defense Market 2013–2023 » © SDI; et, Visiongain « CBRN Defence Market Forecast 2014-2024: Leading Companies for Chemical, Biological, Radiological and Nuclear Detection Equipment », Visiongain, UK.

# Facteurs de la soumission de la proposition de valeur



- L'analyse de marché montre que le Canada possède la capacité d'effectuer des travaux liés au SDID
  - Le secteur canadien de la défense compte un nombre considérable d'entreprises qui possèdent les capacités techniques nécessaires, notamment des laboratoires en électro-optique, des spécialistes de la technologie des capteurs et du personnel très spécialisé.
- Le Canada possède les droits de propriété intellectuelle (PI) sur un modèle de mise au point technique qui sera fourni au soumissionnaire retenu, lequel devra l'améliorer et l'optimiser en vue de la production du SDID.
- Le Canada conservera ses droits de propriété intellectuelle (PI) sur le modèle technique amélioré futur en vue de la réalisation du SDID.
  - L'entrepreneur obtiendra un permis d'utilisation de la PI pour sa propre exploitation commerciale
- La recherche et développement (R et D) représente une composante importante de la portée générale des travaux
- Cette nouvelle technologie pourrait contribuer à positionner l'industrie canadienne aux fins d'une croissance future et créer des débouchés pour l'exportation





## Secteur de la défense

- Le Canada souhaite encourager les soumissionnaires à exécuter des travaux directs quant à l'approvisionnement du SDID en vue de promouvoir les activités commerciales et de stimuler la croissance du secteur de la défense au pays.

## Questions à prendre en considération

1. Quelle partie des travaux directement liés à la production du SDID êtes-vous prêt à exécuter au Canada?
2. Au moment de la soumission, quelle partie de votre engagement à exécuter des travaux directs êtes-vous en mesure de préciser en termes de transactions commerciales?







## Développement des sources d'approvisionnement

- Le Canada souhaite tirer pleinement parti des capacités industrielles existantes en intégrant des entreprises canadiennes dans des chaînes d'approvisionnement mondiales, plus particulièrement des petites et moyennes entreprises (PME) qui travailleraient directement sur le SDID.

## Questions à prendre en considération

1. Dans quelle mesure êtes-vous prêt à intégrer des entreprises canadiennes dans vos chaînes d'approvisionnement, et plus particulièrement des PME? Disposez-vous de programmes ou d'initiatives internes destinés à promouvoir le développement des sources d'approvisionnement?
2. Quelles possibilités entrevoyez-vous pour les fournisseurs canadiens en relation avec le travail sur le SDID?
3. Quelle partie de l'ensemble des travaux votre entreprise est-elle prête à réaliser en collaboration avec des PME?
4. Compte tenu du fait qu'habituellement 15 % des obligations à l'égard des retombées industrielles et technologies exigent la participation des PME, comment devrions-nous noter un engagement au titre de la participation des PME qui dépasse ce seuil imposé?







### Développement de la recherche et de la technologie

- Compte tenu du fait que la R et D représente pratiquement le quart de l'ensemble du travail, le Canada souhaite maximiser l'investissement dans les activités de R et D quant au SDID avec des entreprises, des PME et des universités canadiennes
- De plus, le Canada pourrait vouloir stimuler l'engagement au titre de la R et D dans d'autres secteurs de l'économie de manière plus générale

### Questions à prendre en considération

1. Quelle part de la R et D spécifiquement liée au SDID votre entreprise compte-t-elle entreprendre au Canada?
2. Est-ce que des investissements dans la R et D autre que pour le secteur de la défense pourraient être envisagés dans le cadre de cette exigence? Veuillez expliquer.
3. Selon vous, comment le Canada devrait-il évaluer et noter cette exigence? Par exemple, l'investissement en R et D en valeur pécuniaire absolue ou proportionnelle à la valeur du marché, etc.?





### Exportations

- Étant donné que le SDID sera considéré comme une technologie de pointe qui suscitera l'intérêt d'autres pays, le Canada souhaite tirer parti des possibilités d'exportation futures qui résulteront de cet approvisionnement.

### Questions à prendre en considération

1. Quelle est l'ampleur de l'activité d'exportation canadienne relative au SDID prévue par votre entreprise dans le futur?
2. Quel devrait être l'engagement contractuel en rapport avec la stratégie d'exportation que vous proposez?
3. Quels éléments d'évaluation devraient être pris en considération pour la stratégie d'exportation, par exemple, pouvoir décisionnel pour faire des exportations à partir du Canada, mandat de production mondiale pour les opérations effectuées au Canada et ressources humaines et financières?





## Autres critères relatifs à la proposition de valeur et note globale

### Questions à prendre en considération

1. Est-ce qu'il existe d'autres activités industrielles à valeur élevée que vous pourriez envisager d'entreprendre et qui seraient susceptibles de renforcer l'économie canadienne? Comment suggérez-vous que nous mesurons ce critère aux fins de la notation?
2. En ce qui a trait au prix et au mérite technique, on accorde habituellement une pondération de 10 pour 100 à la proposition de valeur dans l'ensemble de la note accordée pour la soumission. Estimez-vous que cette pondération est appropriée et, dans la négative, quelle devrait être la pondération pour cet approvisionnement? Veuillez expliquer.
3. En vous fondant sur l'objectif de la proposition de valeur consistant à tirer parti des dépenses en matière de défense pour stimuler la croissance économique au Canada, quelle pondération proportionnelle attribueriez-vous à chacun des critères d'évaluation?
  - Secteur de la défense
  - Développement des sources d'approvisionnement canadiennes
  - Recherche et développement de technologies
  - Exportations



## Étapes suivantes



- Les renseignements fournis à Industrie Canada seront pris en considération lors de l'élaboration de l'approche relative à la proposition de valeur
- L'ébauche de la DP prévue pour le printemps 2015 fournira une autre occasion à l'industrie de formuler des commentaires et une rétroaction au sujet de la méthode d'évaluation provisoire de la proposition de valeur
- La DP finale devrait être publiée en juillet 2015



---

Canada