

RETURN BIDS TO:  
RETOURNER LES SOUMISSIONS À:

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  
Electronics, Simulators and Defence Systems Div.  
/Division des systèmes électroniques et des systèmes de  
simulation et de défense  
11 Laurier St. / 11, rue Laurier  
8C2, Place du Portage  
Gatineau  
Québec  
K1A 0S5

Title - Sujet Système de poste de tir navals télé	
Solicitation No. - N° de l'invitation W8472-125389/B	Amendment No. - N° modif. 011
Client Reference No. - N° de référence du client W8472-125389	Date 2015-06-15
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$QF-101-24870	
File No. - N° de dossier 101qf.W8472-125389	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2015-06-30	
Time Zone Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT	
F.O.B. - F.A.B. Specified Herein - Précisé dans les présentes Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input checked="" type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Michael Rancourt	Buyer Id - Id de l'acheteur 101qf
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-3930 ( )	FAX No. - N° de FAX (819) 956-5650
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

W8472-125389/B

Amd. No. - N° de la modif.

011

Buyer ID - Id de l'acheteur

101qf

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

W8472-125389

File No. - N° du dossier

101qfW8472-125389

CCC No./N° CCC - FMS No/ N° VME

---

La présente modification 11 de la demande de renseignements (DDR) vise à diffuser la trousse ébauche de la proposition de valeur et des retombées industrielles et technologiques d'Industrie Canada (instructions à l'intention des soumissionnaires pour la proposition de valeur, plan d'évaluation pour la proposition de valeur, et les termes et conditions pour la proposition de valeur).

Le Canada demande que l'industrie présente ses commentaires et sa rétroaction sur les documents d'ici **le 25 juin 2015.**

## **ANNEXE “X” (AC)**

### **SYSTÈME DE POSTE DE TIR NAVALS TÉLÉCOMMANDÉS**

**Retombées industrielles et technologiques (RIT)**

**Instructions à l'intention des soumissionnaires pour la  
proposition de valeur**

---

## **TABLE DES MATIÈRES**

1	INTRODUCTION
2	INSTRUCTIONS GÉNÉRALES
3	OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT
4	EXIGENCES OBLIGATOIRES
5	ÉVALUATION OBLIGATOIRE
6	EXIGENCES COTÉES
7	MISE EN BANQUE
8	CADRE D'INVESTISSEMENT

Annexe A – Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires

---

## 1. INTRODUCTION

- 1.1. Le 5 février 2014, le gouvernement du Canada a annoncé sa Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD). Un des objectifs de la SAMD consiste à tirer parti des achats de matériel de défense afin de créer des emplois et de stimuler la croissance économique au Canada. L'outil principal pour atteindre cet objectif est la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) comprenant une proposition de valeur (PV).
- 1.2 La proposition de valeur (c.-à-d. la proposition du soumissionnaire) doit décrire la façon dont le soumissionnaire entend répondre aux objectifs du Canada en matière de RIT pour le réquisition de système de poste de tir navals télécommandés (PTNT) et indiquer clairement comment les critères de proposition de valeur, telles qu'elles sont définies à l'article 1.1.13 des modalités des RIT, seront effectuées s'il obtient le contrat.
- 1.3 Les critères de proposition de valeur du soumissionnaire sont des ensembles de travaux qui deviendront des obligations contractuelles de l'entrepreneur dans tout contrat subséquent.
- 1.4 La proposition de valeur du soumissionnaire doit appuyer la viabilité et la croissance à long terme de l'industrie canadienne en accroissant la capacité des entreprises canadiennes à entreprendre des travaux directs sur le projet PTNT, des travaux indirects sur des plateformes de poste de tir naval ou terrestre télécommandé, et pour le secteur de la défense.
- 1.5 La proposition de valeur du soumissionnaire doit améliorer les innovations grâce aux activités liées à la recherche et développement qui permettent aux entreprises canadiennes de saisir les occasions de grande valeur que leur offre le marché.
- 1.6 La proposition de valeur du soumissionnaire doit positionner les entreprises canadiennes pour qu'elles tirent profit du potentiel d'exportation en exploitant le marché traditionnel et non traditionnel, pour ainsi entraîner une croissance économique à long terme.
- 1.7 Pour le contrat d'un PTNT, le soumissionnaire doit présenter une proposition de valeur acceptable dans sa soumission.
- 1.8 La Politique des RIT comprend notamment une proposition de valeur cotée et pondérée et peut devenir un facteur déterminant dans l'attribution du contrat. La proposition de valeur est ce que le soumissionnaire propose au Canada au moment de la soumission.

- 
- 1.9 La proposition de valeur sera déclarée recevable par l'autorité en matière de RIT si elle se:
- 1.9.1 Conforme aux exigences obligatoires énoncées à la section 4 de la présente annexe, et
  - 1.9.2 L'évaluation atteint une valeur minimum de 32 points sur 64, tel qu'il est indiqué à la section 3 du plan d'évaluation, à l'annexe X.
- 1.10 Si la proposition de valeur du soumissionnaire est déclarée recevable, elle sera alors évaluée selon les critères de l'évaluation notée qui sont énoncés dans la section 6 de la présente annexe et se verra attribuer des points comme il est décrit à la section 4 du plan d'évaluation de l'annexe X.
- 1.11 Les résultats de l'évaluation seront communiqués à l'autorité en matière de RIT qui les intégrera aux résultats globaux de l'évaluation des offres, tel qu'il est établi à la annexe G, Procédures d'évaluation et méthode de sélection.
- 1.12 Pour les définitions du contrat relatif aux RIT, le soumissionnaire doit consulter celles fournies dans les modalités des RIT.

## **2 INSTRUCTIONS GÉNÉRALES**

- 2.1 Lorsqu'il prépare sa proposition de valeur le soumissionnaire doit s'inspirer des présentes instructions à l'intention des soumissionnaires ainsi que du plan d'évaluation et des modalités des RIT, tel qu'il est établi à la annexe X. Les trois documents fournissent des directives importantes, des définitions ou des dispositions contractuelles liées à proposition de valeur et la politique des RIT.
- 2.2 La proposition de valeur doit être soumise dans un document autonome. Seule la proposition de valeur est examinée dans le cadre de l'évaluation. Afin de faciliter le processus d'évaluation, la documentation contenue dans une autre section de la soumission, mais qui est pertinente pour la proposition de valeur, doit aussi être incluse dans cette proposition de valeur pour être prise en compte par les évaluateurs.

## **3 OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT**

- 3.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit indiquer clairement comment les activités commerciales qui y sont proposées seront réalisées si le soumissionnaire

---

obtient le contrat d'acquisition et le contrat de réparation et révision pour le système de poste de tir navals télécommandés. La proposition de valeur optimale se traduira par la création et l'exploitation à long terme des capacités, des connaissances, des technologies de pointe et des marchés, qui auront des répercussions durables sur l'industrie canadienne.

- 3.2 Les critères de la proposition de valeur avec une entreprise canadienne doivent améliorer la capacité canadienne d'entreprendre d'autres travaux de nature analogue. Elles doivent contribuer à la viabilité à long terme, à la croissance, à l'innovation, à l'expansion de l'exportation et à l'essor global du bénéficiaire canadien, du secteur canadien de la défense et, plus généralement, de l'économie canadienne.
- 3.3 Les activités suggérées de la proposition de valeur avec une entreprise canadienne doivent porter sur des travaux répondant aux critères de la proposition de valeur, tels qu'ils sont indiqués à la section 6.
- 3.4 Les objectifs de développement régional du Canada consistent à favoriser des améliorations à long terme de la capacité, de la compétitivité internationale et du potentiel de croissance des entreprises canadiennes dans les régions où le Canada a lancé des initiatives particulières visant à promouvoir la croissance et la diversification économiques grâce à des acquisitions. Ces régions désignées du Canada, telle qu'elles sont définies dans les modalités des RIT, comprennent l'Atlantique, le Québec, le nord de l'Ontario, le sud de l'Ontario, l'Ouest canadien et le Nord. L'industrie canadienne dans toutes les régions désignées doit avoir la possibilité de participer au réquisition du PTNT.
- 3.5 Le Canada a pour objectif d'encourager la participation des petites et moyennes entreprises (PME) canadiennes aux importantes acquisitions fédérales et d'accroître leur compétitivité et leur accès aux marchés d'exportation. Les PME canadiennes doivent avoir l'occasion de participer au réquisition du PTNT.
- 3.6 L'industrie canadienne doit avoir l'occasion de participer à des transactions directes de grande qualité en lien avec l'exécution des travaux pour le réquisition de PTNT.
- 3.7 En outre, l'industrie canadienne doit avoir l'occasion de participer à des transactions indirectes de grande qualité, dont des activités commerciales non liées à l'exécution des travaux relatifs à ce réquisition. Les transactions indirectes devrait englober des activités généralement du même niveau technologique au moins que les travaux relatifs au réquisition, et doivent d'une valeur égale à au moins trente pour cent (30 %) de la valeur du contrat mesurée en valeur du contenu canadien (VCC).

- 
- 3.8 Dans sa proposition de valeur, le soumissionnaire doit soumettre les activités opérationnelles directes et indirectes sous la forme d'engagements non déterminés de la proposition de valeur et de transactions.
- 3.9 Les activités commerciales proposées comme transactions doivent venir appuyer les objectifs du Canada en matière de RIT et respecter les critères d'admissibilité pour les transactions décrites à l'article 7 des modalités relatives aux RIT.

#### **4 EXIGENCES OBLIGATOIRES**

- 4.1 Il y a six (6) exigences obligatoires que le soumissionnaire doit respecter dans une proposition de valeur. Si l'une ou l'autre des parties des exigences est omise, la proposition de valeur sera jugée non recevable :
- 4.1.1 Exigence numéro un : Le soumissionnaire doit s'engager à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés pendant la période de réalisation. Cette exigence deviendra l'obligation de l'entrepreneur à l'égard des RIT après la date d'entrée en vigueur du contrat.
- 4.1.2 Exigence numéro deux : Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions, mesurées en VCC, pour toutes les activités soumises aux critères de la proposition de valeur, avant la fin de la période de réalisation.
- 4.1.3 Exigence numéro trois : Dans sa proposition de valeur, le soumissionnaire doit :
- 4.1.3.1 Déterminer le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près;
- 4.1.3.2 S'engager à réaliser des transactions pour le secteur de la défense, mesurées en VCC, avant la fin de la période de réalisation. Cet engagement doit s'exprimer sous la forme d'un pourcentage de la valeur du contrat;
- 4.1.3.3 S'engager à réaliser des transactions contribuant au développement des fournisseurs, mesurées en VCC, avant la fin de la période de réalisation. Cet engagement doit s'exprimer sous la forme d'un pourcentage de la valeur du contrat;
- 4.1.3.4 S'engager à réaliser des transactions de recherche et développement, mesurées en VCC, avant la fin de la période de réalisation. Cet engagement



- 
- doit s'exprimer sous la forme d'un pourcentage de la valeur du contrat;
- 4.1.3.5 Déterminer les transactions qui respectent les critères d'admissibilité, selon la définition à la section 1.1.12 des modalités relatives aux RIT, et qui sont détaillées, pleinement décrites et égales au total à au moins 30 % du prix de la soumission (excluant les taxes applicables et sans inclure les options de contrat) mesurées en VCC;
- 4.1.3.6 S'engager, dans un délai d'un (1) an après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 60 % de la valeur du contrat, mesurée en VCC;
- 4.1.3.7 S'engager, dans les deux (2) ans après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à 100 % de la valeur du contrat, mesurée en VCC;
- 4.1.4 Exigence numéro quatre : Le soumissionnaire doit s'engager à fournir des transactions liées aux petites et moyennes entreprises, égales à au moins 15 % de la valeur du contrat et mesurées en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces activités doivent être réalisées pendant la période de réalisation.
- 4.1.5 Exigence numéro cinq : Le soumissionnaire doit accepter toutes les modalités relatives aux RIT, y compris les modalités respectant les garanties d'exécution du Volume X – Contrat subséquent à l'acquisition d'un PTNT, Annexe X – Exigences en matière de RIT.
- 4.1.6 Exigence numéro six : La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre les éléments suivants :
- 4.1.6.1 Plan d'affaires de l'entreprise;
- 4.1.6.2 Plan de gestion des RIT;
- 4.1.6.3 Plan de développement régional;
- 4.1.6.4 Plan de développement des petites et moyennes entreprises;

- 
- 4.1.6.5 Feuilles détaillant tous les engagements non déterminés de la proposition de valeur soumis par le soumissionnaire, accompagnées d'un tableau récapitulatif;
- 4.1.6.6 Le soumissionnaire doit présenter, avec sa proposition de valeur, un certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires signé par un représentant de l'entreprise dûment autorisé, selon le format inclus à l'annexe X, appendice XX, pièce jointe XX1.

## **5 ÉVALUATION OBLIGATOIRE**

- 5.1 La section ci-dessous décrit en détail le contenu demandé de chacun des éléments obligatoires de la proposition de valeur mentionnés dans la section 4.1.6. Les soumissionnaires sont encouragés à examiner en détail les directives ci-dessous et à fournir les renseignements demandés dans leur proposition de valeur. S'ils ne le font pas, leur plan (ou des transactions particulières) pourrait être rejeté parce que non admissible/non recevable, ou recevoir une note plus faible dans le cadre de l'évaluation notée.

### **5.2 Plan d' affaires de l'entreprise**

- 5.2.1 L'objectif du plan d'affaires de l'entreprise est de démontrer la capacité du soumissionnaire à réunir, à organiser et à décrire l'équipe proposée pour remplir ses obligations en matière de RIT pour le projet PTNT. Le plan d'affaires doit aussi démontrer la capacité du soumissionnaire d'atteindre ses objectifs en matière de RIT.
- 5.2.2 Le plan d'affaires de l'entreprise du soumissionnaire doit décrire la structure, l'exécution et le rendement des opérations d'affaires du soumissionnaire et de chacune de ses parties admissibles qui exécutent les travaux liés au réquisition de PTNT.
- 5.2.3 Le plan doit décrire, sous forme de texte détaillé et sous forme graphique, le rôle suggéré de chaque entreprise (le soumissionnaire et les parties admissibles) dans la fourniture de tous les éléments du projet PTNT, ainsi que l'emplacement proposé des travaux. Il doit aussi inclure un organigramme dans lequel figurent les personnes clés de chaque entreprise qui seraient chargées de gérer et de réaliser le réquisition.
- 5.2.4 Le plan doit inclure une description des répercussions à long terme des travaux sur les activités de chaque entreprise, au Canada et à l'étranger.

- 
- 5.2.5 Le plan doit inclure les renseignements ci-dessous, pour le soumissionnaire et chacune des parties admissibles :
- 5.2.5.1 Une description du processus décisionnel au sein de l'entreprise afin d'établir les responsabilités en ce qui concerne les services, les produits et les divers marchés;
- 5.2.5.2 Une description de la gestion et de la supervision des fonctions de l'entreprise, y compris mais sans s'y limiter, la planification de l'avenir, la recherche et le développement, et le marketing, notamment l'identification et l'emplacement de ces centres de responsabilité;
- 5.2.5.3 Un aperçu des opérations de l'entreprise à l'échelle mondiale, y compris un profil d'entreprise contenant un graphique descriptif et hiérarchique de la structure actuelle du groupe d'entreprises, dont les relations entre les sociétés mères et les filiales;
- 5.2.5.4 Une description détaillée de toute installation canadienne qui inclut : le lieu, la date d'établissement, la nature des activités, le nombre d'employés, le personnel clé, la structure de l'entreprise et les relations interfonctionnelles avec la structure de l'entreprise à l'échelle mondiale.

### **5.3 Plan de gestion des RIT**

- 5.3.1 Le plan de gestion des RIT vise à montrer la capacité du soumissionnaire de formuler les obligations proposées à l'égard des RIT, de les concrétiser, de les gérer et de rendre des comptes à cet égard. C'est aussi dans ce plan que le soumissionnaire décrira en détail et documentera les parties admissibles proposées.
- 5.3.2 Le plan de gestion des RIT doit notamment indiquer toutes les fonctions de gestion des RIT et l'organisation connexe nécessaire pour exécuter avec succès une obligation à l'égard des RIT, de manière suffisamment détaillée pour démontrer que le soumissionnaire comprend son engagement en matière de RIT et est prêt à répondre aux exigences connexes pendant toute la période de réalisation.
- 5.3.3 Le plan de gestion des RIT doit inclure une liste des parties admissibles proposées par le soumissionnaire et des renseignements détaillés et documents décrivant comment chaque partie satisfait aux critères d'admissibilité énoncés dans la section 1.1.29 des modalités des RIT.

- 
- 5.3.3.1 Les parties admissibles sont définies dans l'article 7 des modalités des RIT.
- 5.3.3.2 Le soumissionnaire est demandé à montrer dans le plan la capacité de chacune des parties admissibles proposées, qui sont des entreprises canadiennes comptant moins de 500 employés, de respecter les obligations en matière de RIT. La capacité est évaluée selon des éléments comme la taille de l'entreprise, la gamme de produits offerts, les conditions du marché, la propriété de l'entreprise, les processus de gestion des RIT, le niveau de contenu canadien, etc.
- 5.3.3.3 Toute partie admissible proposée qui ne satisfait pas aux critères sera exclue de la liste des parties admissibles dans le contrat subséquent. De plus, toute transaction avec une partie admissible exclue en tant que mandante sera non recevable puisqu'elle ne respecte pas les critères d'admissibilité et ne sera pas prise en compte durant l'évaluation.
- 5.3.4 Le plan de gestion des RIT doit inclure les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune des parties admissibles :
- 5.3.4.1 Le nom et les coordonnées des représentants en matière de RIT assignés au réquisition de PTNT dans chaque entreprise;
- 5.3.4.2 La description de tâches de tous les représentants en matière de RIT dans chaque entreprise et des renseignements biographiques sur leur expérience de travail et leurs études;
- 5.3.4.3 Une description des ressources de l'entreprise propres au projet qui sont allouées à la gestion de l'obligation à l'égard des RIT;
- 5.3.4.4 Une description et une explication des processus internes de chaque entreprise relativement à l'organisation des RIT, à la défense des intérêts et à la sensibilisation, propres à ce réquisition de PTNT et en général; le soumissionnaire doit inclure une description de la manière dont les considérations relatives aux RIT seront prises en compte dans les processus décisionnels élargis de l'entreprise, ainsi que la façon dont ces décisions seront documentées et suivies;
- 5.3.4.5 Une description des méthodes et des procédures qui seront utilisées par chaque entreprise pour déterminer, consigner et suivre les transactions et produire un rapport;

- 
- 5.3.4.6 Une description de toutes les obligations antérieures en matière de RIT et de compensation qui ont été adoptées au cours des dix (10) dernières années, au Canada et ailleurs, ainsi qu'un aperçu de l'état d'avancement de chaque projet.

#### **5.4 Plan de développement régional**

- 5.4.1 Le plan de développement régional a pour objectif de démontrer l'engagement du soumissionnaire à offrir des possibilités et de l'aide aux entreprises dans les régions désignées du Canada.
- 5.4.2 Le plan de développement régional doit déterminer et décrire les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposés par le soumissionnaire dans les régions désignées, éléments qui seront considérés comme les obligations à atteindre en matière de RIT en vertu de l'article 2 des modalités des RIT subséquentes. Le plan doit également faire mention des objectifs en matière d'engagements régionaux auxquels le soumissionnaire est prêt à s'engager par contrat.
- 5.4.3 Le plan de développement régional doit fournir, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune de ses parties admissibles :
- 5.4.3.1 Une description des activités entreprises et des approches adoptées à ce jour par chaque entreprise, ainsi que la justification commerciale, qui ont donné lieu à la répartition des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions dans les régions désignées du Canada;
- 5.4.3.2 Une description des activités qui seront entreprises et des approches adoptées par chaque entreprise qui seront suivies après attribution du contrat jusqu'à la fin de la période de réalisation, ainsi que la justification opérationnelle, pour améliorer les possibilités économiques offertes aux régions désignées du Canada;
- 5.4.3.3 Une description de la façon dont les considérations régionales sont prises en compte ou non dans les processus décisionnels en matière d'approvisionnement et de RIT de chaque entreprise;
- 5.4.3.4 Une description de l'éventuelle incidence économique des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions proposées sur les opérations actuelles et les secteurs d'activité des bénéficiaires dans les régions,

---

ainsi que de leur capacité de poursuivre et d'entreprendre de nouvelles activités commerciales.

## **5.5 Plan de développement des petites et moyennes entreprises (PME)**

- 5.5.1 Le plan de développement des PME permet au soumissionnaire de démontrer sa volonté d'offrir des débouchés, de l'aide et du soutien aux PME.
- 5.5.2 Le plan de développement des PME doit énoncer et décrire les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposées du soumissionnaire à l'égard des PME, qui deviendront, si elles satisfont aux critères d'admissibilité, des obligations à réaliser en vertu du contrat subséquent.
- 5.5.3 Le plan de développement régional doit fournir, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements suivants sur le soumissionnaire et chacune de ses parties admissibles :
  - 5.5.3.1 La description des activités entreprises et des approches suivies à ce jour par chaque entreprise ainsi que la justification commerciale ayant donné lieu à la répartition des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions aux PME;
  - 5.5.3.2 Une description des activités qui seront entreprises et des approches qui seront suivies par chaque entreprise, après la date d'entrée en vigueur du contrat jusqu'à la fin de la période de réalisation, pour améliorer les occasions offertes aux PME;
  - 5.5.3.3 Une description de la façon dont les considérations régionales sont prises en compte ou non dans les processus décisionnels de chaque entreprise en matière de RIT;
  - 5.5.3.4 Une description de l'éventuelle incidence économique des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions proposées sur les opérations actuelles et les secteurs d'activité des PME, ainsi que de la capacité de celles-ci de poursuivre et d'entreprendre de nouvelles activités commerciales;
  - 5.5.3.5 Une description des initiatives, de l'aide ou de l'encouragement (à l'échelle de l'entreprise ou spécifique à cette obligation à l'égard des RIT) qui seraient offerts aux PME pour les stimuler et les promouvoir en tant que fournisseuses éventuelles du réquisition de PTNT et pour leur développement général. Les

---

exemples pourraient inclure le financement et les dispositions spéciales de paiement.

## **5.6 Feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur**

- 5.6.1 Le cas échéant, la proposition de valeur du soumissionnaire doit donner des renseignements sur chaque engagement non déterminés de la proposition de valeur. En l'occurrence, le soumissionnaire, dans sa proposition de valeur, indique le montant en dollars de l'activité commerciale qu'il propose d'introduire au Canada. Le bénéficiaire ou les détails de l'activité n'ont pas besoin d'être précisés entièrement, mais le soumissionnaire doit être prêt à s'engager par contrat envers cette activité en soumettant une transaction admissible en matière de RIT après l'attribution du contrat. Une feuille doit être remplie pour chaque engagement non déterminés de la proposition de valeur. L'annexe X des modalités de RIT (ci-joint) constitue un modèle de feuille. Le soumissionnaire est invité à utiliser ce modèle pour lui faciliter la tâche et aux fins d'uniformisation.
- 5.6.2 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être présentés sous la forme des transactions admissibles à une date ultérieure.
- 5.6.3 Détails de la feuille d'engagement non déterminé de la proposition de valeur
- Le type d'engagement non déterminé de la proposition de valeur (direct ou indirect);
  - Identification de l'activité de la proposition de valeur (sélectionnez tous les critères qui s'appliquent) :
    - Secteur de la défense (si reliée à la proposition de valeur, veuillez indiquer s'il s'agit d'une activité directe ou indirecte de postes de tir télécommandés ou d'une activité indirecte de la défense)
    - Développement des fournisseurs canadiens
    - Activité de recherche et de développement

## **5.7 Feuilles des activités détaillées**

- 5.7.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit contenir de l'information détaillée sur chaque transaction que le soumissionnaire propose au Canada et pour laquelle il est prêt à prendre un engagement contractuel. Une feuille distincte doit être remplie pour chaque transaction proposée. Un gabarit de la feuille de transaction est joint à l'annexe C des modalités des RIT. Le soumissionnaire est prié d'utiliser ce gabarit pour favoriser l'uniformité administrative et l'évaluation.

- 
- 5.7.2 Outre les feuilles de transaction individuelles, le soumissionnaire doit inclure un tableau récapitulatif de toutes ses transactions proposées. Dans ce tableau récapitulatif doivent figurer chaque transaction et une ventilation (s'accompagnant des totaux partiels et des pourcentages connexes) comme suit : segment de marché désigné, transactions directes, transactions indirectes, transactions régionales (la région désignée du Canada) et PME. Le tableau doit également indiquer quel est le critère de proposition de valeur abordé, conformément aux exigences cotées de la proposition de valeur décrites dans la section 4 du plan d'évaluation. Le soumissionnaire peut utiliser le format de son choix pour le tableau récapitulatif.
- 5.7.3 Le soumissionnaire doit inclure des prévisions pour les transactions, qui sont exigibles un (1) et deux (2) ans suivant l'attribution du contrat, respectivement. Les prévisions doivent inclure, mais sans s'y limiter, les renseignements suivants : un aperçu des processus et des plans en place pour déterminer et soumettre des transactions; toute activité prévue de développement de sources d'approvisionnement; une liste des entreprises canadiennes envisagées ou les capacités précises recherchées chez les entreprises canadiennes, ou les deux.
- 5.7.4 Le soumissionnaire est fortement encouragé à répondre entièrement à chaque section de la feuille de transaction, tel qu'il est indiqué ci-dessous, afin que la transaction puisse être évaluée comme il se doit. Le soumissionnaire doit également démontrer que la transaction est admissible en joignant à sa proposition des renseignements et de la documentation à cet égard. Si la transaction proposée n'est pas adéquatement décrite ou si les documents justificatifs ne sont pas fournis, la transaction pourrait être jugée non recevable.
- 5.7.4.1 Les coordonnées de l'obligé (renseignements concernant l'entrepreneur proposé pour le réquisition PTNT);
- 5.7.4.2 Les détails de la transaction;
- Le titre de la transaction (fournir un titre court qui désigne l'activité);
  - Le numéro de transaction (attribuer un numéro unique, en ordre séquentiel simple, à des fins de référence);
  - La date de soumission de la transaction;
  - La tranche (la proposition de proposition de valeur correspond à la tranche 1);
  - Le type de transaction (directe ou indirecte);
-



- 
- L'activité de la proposition de valeur (indiquez oui ou non) –  
(Remarque : Pour la proposition de valeur, seules les activités qui répondent aux critères précis d'une proposition de valeur pour l'exigence en matière de PTNT seront soumises à évaluation)
    - Identification de l'activité de proposition de valeur  
(sélectionnez toutes les champs de proposition de valeur qui s'appliquent)
      - Secteur de la défense (si reliée à la proposition de valeur, veuillez indiquer s'il s'agit d'une activité directe ou indirecte de postes de tir télécommandés ou d'une activité indirecte de la défense)
      - Développement des fournisseurs canadiens
      - Activité de recherche et de développement
    - Activité PME (oui ou non)
  - Le type d'activité (achat, investissement, etc.);
  - Le type d'activité commerciale (électronique, fabrication, etc.);
  - Le code de catégorie de la Classification fédérale des approvisionnements (CCFA) (site Web indiqué sur le modèle);
  - La description de chaque transaction (décrivez en détail l'activité proposée afin que les éléments suivants soient clairs : la nature des travaux; l'emplacement des travaux au Canada, les quantités et les délais estimatifs; tout marché d'utilisation finale, la plateforme ou le programme; qu'elle est différente d'autres transactions semblables; et d'autres renseignements pertinents);
  - Aide du gouvernement canadien (indiquez la date et donner des détails sur l'aide fournie - soit à l'activité spécifique, au donateur, ou au bénéficiaire - par toute instance gouvernementale au Canada);
- 5.7.4.3 Renseignements sur le donateur : Il convient de noter que le donateur doit être une partie admissible;
- 5.7.4.4 Renseignements sur le bénéficiaire : i) la description de l'entreprise doit inclure les emplacements, l'historique de l'entreprise et les capacités de base; ii) chaque feuille de transaction doit contenir seulement une entreprise, à moins

---

d'une transaction groupée; iii) un organisme gouvernemental ne peut être un bénéficiaire, à moins d'être un établissement de recherche public);

- 5.7.4.5 Membre d'un consortium (s'il y a lieu);
- 5.7.4.6 Critères d'admissibilité (Soyez aussi précis que possible lorsque vous expliquez de quelle manière la transaction proposée satisfait à chacun des critères d'admissibilité énoncés dans les modalités des RIT. Veuillez inclure tous les détails et tous les documents justificatifs dans la proposition.);
- 5.7.4.7 Qualité de la transaction (Décrivez en détail la qualité de la transaction proposée et de quelle façon elle atteint les objectifs des RIT, notamment des facteurs comme la compétitivité du secteur de la défense, la recherche et développement, la portée de l'innovation, les augmentations au chapitre des capacités et de l'emploi, le potentiel d'exportation mondiale, le lien à long terme, etc.).
- 5.7.4.8 Liste des documents à l'appui;
- 5.7.4.9 Évaluation et échelonnement (Précisez les valeurs globales, selon le cas, ainsi que le calendrier détaillé de l'engagement divisé en périodes de 12 mois, qui reflètent les périodes de rapport détaillées dans les modalités des RIT).

## **5.8. Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires**

- 5.8.1. Le soumissionnaire doit présenter, avec sa proposition de valeur, le certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires signé par un représentant de l'entreprise dûment autorisé et dans lequel figurent le nom de son entreprise et le prix de la soumission, selon le format inclus à l'annexe X. Autrement que d'ajouter son nom, le prix de la soumission, sa signature et la date, le soumissionnaire ne doit apporter aucun changement au modèle fourni à l'annexe X.

## **6. EXIGENCES COTÉES**

- 6.1 Le soumissionnaire doit fournir des renseignements et des détails sur ses engagements non déterminés de la proposition de valeur, sur ses transactions et sur sa stratégie d'exportation internationale, tel qu'il est décrit à la section 4 du plan d'évaluation.
- 6.2 Le soumissionnaire devrait noter que même si une transaction liée à un segment de marché désigné peut compter dans la réalisation d'un engagement en matière de

---

proposition de valeur, cela n'annule pas le fait que la transaction liée à un segment de marché désigné doit respecter tous les critères d'admissibilité, y compris les critères de causalité et d'effet d'accroissement.

#### Secteur de la défense

- 6.3.1 La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre son engagement à réaliser des transactions admissibles au sein des postes de tir naval télécommandés, des postes de tir télécommandés pour les applications terrestres et navales et du secteur de la défense, selon les articles 1.1.36, 1.1.37 et 1.1.44 des modalités des RIT.
- 6.3.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en pourcentage de la valeur du contract, mesurés en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur.
- 6.3.1.2 Les transactions doivent être exprimées en pourcentage de la valeur du contract, mesurées en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée cadre avec le secteur de la défense, et il doit également fournir des renseignements et de la documentation à l'appui dans sa proposition de valeur.

#### Développement des sources d'approvisionnement canadiennes

- 6.4.1 La proposition du soumissionnaire doit comprendre une obligation de sa part de réaliser des transactions admissibles comprenant le développement des fournisseurs canadiens, selon les articles 1.1.15 des modalités des RIT.
- 6.4.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en pourcentage de la valeur du contrat, mesurés en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur.
- 6.4.1.2 Les transactions doivent être exprimées en pourcentage de la valeur du contrat, mesurées en VCC, excluant les taxes applicables et incluant les options. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée s'ajuste au développement des fournisseurs; il doit également fournir des

---

renseignements et de la documentation.

#### Recherche et développement

- 6.5.1 La proposition du soumissionnaire doit comprendre une obligation de sa part de réaliser des transactions admissibles comprenant la recherche et le développement, selon l'article 1.1.2 des modalités des RIT.
- 6.5.1.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être exprimés en dollars accordés pour la recherche et le développement, mesurés en VCC. Le soumissionnaire devra remplir les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur.
- 6.5.1.2 Les transactions doivent être exprimées en dollars accordés pour la recherche et développement, mesurées en VCC. Le soumissionnaire doit indiquer clairement sur la feuille de transaction de quelle manière la transaction proposée cadre avec la recherche et le développement; il doit également fournir des renseignements et de la documentation.

#### Stratégie d'exportation internationale

- 6.6 La proposition de valeur du soumissionnaire doit comprendre une stratégie d'exportation internationale qui démontre que le soumissionnaire et ses parties admissibles pourront faire du réquisition de PTNT un succès d'exportation à venir. La stratégie d'exportation doit présenter, de façon aussi détaillée que possible, les renseignements sur la façon dont le soumissionnaire entend optimiser les activités d'exportation pour l'industrie canadienne. De plus, la stratégie d'exportation doit donner des détails qui répondent à chacun des éléments d'information demandés aux sections 6.6.1 et 6.6.2.
- 6.6.1 **Marchés cibles :** La stratégie d'exportation internationale doit désigner les marchés internationaux que prévoient viser le soumissionnaire et ses parties admissibles et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au gouvernement de déterminer si une évaluation réaliste du potentiel à l'exportation a été fournie. Plus particulièrement, le soumissionnaire doit :
- Désigner les marchés précis ciblés, y compris une évaluation de la taille du marché potentiel;
  - Décrire les obstacles touchant l'entrée sur le marché à partir du Canada et les stratégies d'atténuation;

- 
- Déterminer si un acheteur a été désigné et si la solution du soumissionnaire est une priorité d'approvisionnement d'acheteurs potentiels dans les marchés ciblés (p. ex. une demande de propositions a-t-elle été publiée? );
  - Décrire la méthode directe ou indirecte d'entrée sur le marché (p. ex. contrat entre gouvernements, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'activités locales);
  - Décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (p. ex. est-ce que l'offre a déjà été vendue commercialement? ).

**6.6.2 Capacité d'exportation :** La stratégie d'exportation internationale doit également démontrer que le soumissionnaire ou ses parties admissibles ont la capacité de mener à terme avec succès leurs plans d'exportation, et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au gouvernement de déterminer si les conditions de réussite sont en place. La capacité d'exportation, en particulier la possession de droits de propriété intellectuelle ou l'accès à ces derniers, selon la définition à la section 1.1.40 des modalités relatives aux RIT, ainsi que la possession d'une exclusivité mondiale, selon la définition à la section 1.1.26 des modalités relatives aux RIT. Tous les éléments détaillés ci-dessous sont nécessaires pour gérer et exporter le programme avec succès. Des points relatifs à la proposition de valeur seront uniquement accordés pour la section de la capacité d'exportation si le soumissionnaire peut démontrer que chacun des éléments de la capacité d'exportation a été respecté. Plus particulièrement, le soumissionnaire doit :

- Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles détiennent le pouvoir décisionnel permettant d'exporter à partir du Canada. Plus précisément, ils doivent détenir :
  - les pouvoirs de signature en place pour effectuer des ventes internationales;
  - les détails illustrant la portée du pouvoir décisionnel pour passer des contrats d'exportation.
- Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles ont accès aux droits de propriété intellectuelle nécessaires pour exporter à partir du Canada. Plus précisément, ils doivent détenir :
  - une copie de la convention de cession ou de l'entente de concession de licence des droits de propriété intellectuelle;
  - une preuve de l'accès aux droits de propriété intellectuelle;
  - le numéro d'enregistrement du produit qui fait l'objet de droits de propriété intellectuelle.

- 
- Démontrer que ses activités canadiennes et celles de ses parties admissibles font l'objet d'une exclusivité mondiale. Plus précisément, ils doivent détenir :
    - un contrat ou une certification ou un autre document qui montre qu'ils possèdent un produit ou un service qui fait l'objet d'une exclusivité mondiale et qu'ils ont le pouvoir exclusif de l'exporter à l'extérieur du Canada.
  - Démontrer que le soumissionnaire et/ou ses parties admissibles ont mis en place une équipe de gestion compétente pour effectuer des ventes internationales;
  - Démontrer qu'ils et/ou ses parties admissibles ont affecté des ressources humaines et financières suffisantes pour rechercher de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux.

## **7. MISE EN BANQUE**

- 7.1. Le soumissionnaire peut utiliser des transactions mises en banque dans le cadre de sa proposition de valeur si cela correspond aux critères de proposition de valeur pour l'exigence du projet de postes de tir naval télécommandés. Si les transactions mises en banque ne sont pas admissibles pour la proposition de valeur, elles peuvent être soumises après l'attribution du contrat.
- 7.2. Le soumissionnaire qui soumet une transaction mise en banque en proposition de valeur doit inclure et joindre les documents suivants :
  - 7.2.1. Une copie de la version exacte la plus récente de la feuille de transaction mise en banque approuvée par le banquier;
  - 7.2.2. Une copie de la lettre d'approbation signée par le banquier à l'égard de la feuille de transaction mise en banque.
- 7.3. Si une transaction mise en banque est utilisée dans le cadre de la proposition de valeur du soumissionnaire, cette transaction sera évaluée afin de déterminer la notation de la proposition de valeur, tel qu'il est indiqué dans le plan d'évaluation.
- 7.4. Le soumissionnaire peut soumettre des transactions mises en banque de n'importe quelle valeur dans sa proposition de valeur. Toutefois, au moins 50 % de la valeur cumulative des transactions du soumissionnaire soumises dans sa proposition de valeur doit représenter des transactions non mises en banque.

---

7.5. La totalité de la VCC d'une transaction mise en banque doit être soumise comme transaction unique dans la proposition de valeur.

## **8. CADRE D'INVESTISSEMENT (CI)**

- 8.1 Une transaction CI ne devrait être incluse dans la proposition du soumissionnaire que si elle a déjà été entièrement examinée et approuvée par l'autorité en matière de RIT en tant que transaction mise en banque avant la soumission dans le cadre du réquisition de PTNT.
- 8.2 Toute transaction CI qui n'a pas été entièrement examinée et approuvée par l'autorité en matière de RIT en tant que transaction mise en banque, et qui est pourtant incluse dans la proposition de valeur du soumissionnaire, comptera pour zéro aux fins de l'évaluation.

---

Annexe A

**Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires**

Le soumissionnaire, \_\_\_\_\_, déclare et atteste que, par l'entremise de cette proposition de valeur pour le réquisition d'un PTNT, il :

1. S'engage à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés durant la période de réalisation.
2. La proposition de valeur du soumissionnaire doit s'engager à réaliser des transactions, mesurées en VCC, sur l'ensemble des activités soumises aux critères de proposition de valeur de la proposition de valeur, qui doivent être effectuées avant la fin de la période de réalisation.
- 3a) Détermine le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près : \_\_\_\_\_ \$;
- 3b) Précise son engagement à réaliser des transactions liées aux exigences de projets de postes de tir naval télécommandés représentant \_\_\_\_\_ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).
- 3c) Précise son engagement à réaliser des transactions liées aux systèmes de postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale représentant \_\_\_\_\_ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).
- 3d) Précise son engagement à réaliser des transactions liées au secteur de la défense représentant \_\_\_\_\_ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).
- 3e) Précise son engagement à réaliser des transactions pour le développement des fournisseurs représentant \_\_\_\_\_ % de la valeur du contrat, mesurées en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat);
- 3f) Précise son engagement à réaliser des transactions pour la recherche et développement représentant \_\_\_\_\_ \$ de la valeur du contrat, mesurées en VCC;



- 
- 3g) Détermine les transactions qui satisfont aux critères d'admissibilité, détaillées, pleinement décrites et égales au total à au moins 30 % du prix de la soumission (excluant les taxes applicables et les options de contrat), mesurées en VCC;
- 3h) S'engage à déterminer, un (1) an après l'attribution du contrat, les activités de la proposition de valeur sous forme de transactions qui respectent les critères d'admissibilité et qui portent le total cumulatif à un minimum de 60 % de l'engagement de la proposition de valeur du soumissionnaire, mesurées en VCC;
- 3i) S'engage à déterminer, deux (2) ans après l'attribution du contrat, les activités supplémentaires de la proposition de valeur sous forme de transactions qui respectent les critères d'admissibilité et qui portent le total cumulatif des transactions admissibles à 100 % de l'engagement de la proposition de valeur du soumissionnaire, mesurées en VCC;
4. S'engage à atteindre ses objectifs en matière de transactions liées aux petites et moyennes entreprises, égales à au moins 15 % de la valeur du contrat et mesurées en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces transactions doivent être réalisées durant la période de réalisation.
5. Accepte l'entièreté des modalités relatives aux RIT, y compris les modalités de garanties d'exécution.
6. A soumis tous les éléments exigés d'une proposition de valeur :
- Le plan d'affaires de l'entreprise
  - Le plan de gestion des RIT
  - Le plan de développement régional
  - Le plan de développement des petites et moyennes entreprises
  - Les feuilles détaillées de transactions accompagnées d'un tableau résumant ces transactions
  - Les feuilles d'engagements non déterminés de la proposition de valeur accompagnées d'un tableau récapitulatif pour tous ces engagements.
  - Le présent certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment rempli, signé et daté.

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DE VÉRIFICATION DE LA CONFORMITÉ AVEC  
LES EXIGENCES OBLIGATOIRES A ÉTÉ SIGNÉ CE \_\_\_\_\_<sup>E</sup> JOUR DE  
\_\_\_\_\_ PAR UN CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE DÛMENT  
AUTORISÉ À ENGAGER L'ENTREPRISE.

---

---

SIGNATURE

---

NOM ET TITRE DU CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE

|

## **ANNEX “X” (TBD)**

### **SYSTÈME DE POSTE DE TIR NAVALS TÉLÉCOMMANDÉS**

**Retombées industrielles et technologiques (RIT)**

**Plan d'évaluation pour la proposition de valeur**

---

---

## TABLE DES MATIÈRES

1. INTRODUCTION
2. EXIGENCES OBLIGATOIRES
3. VALEURS MINIMALES À L'ÉVALUATION
4. ÉVALUATION NOTÉE
5. PROCESSUS D'ÉVALUATION

---

## 1. INTRODUCTION

- 1.1. Le plan d'évaluation a pour objet de décrire la méthode qui sera utilisée pour évaluer la proposition de valeur (la proposition) présentée par le soumissionnaire.
- 1.2. Au cours de la première étape, la proposition du soumissionnaire sera évaluée et jugée recevable ou non recevable. À la première étape, la proposition du soumissionnaire sera jugée recevable si elle répond à toutes les exigences obligatoires énoncées à l'article 2 et si elle obtient les valeurs minimales à l'évaluation des RIT énoncées à l'article 3.
- 1.3. À la deuxième étape du processus d'évaluation, la proposition du soumissionnaire sera évaluée en fonction des critères de l'évaluation notée décrits à l'article 4. La deuxième étape du processus d'évaluation porte sur les propositions qui répondent aux exigences obligatoires et ont obtenu les valeurs minimales à l'évaluation des RIT effectuée à la première étape.
- 1.4. Les résultats de l'évaluation seront transmis à l'autorité contractante. Les résultats seront ensuite intégrés aux résultats généraux de l'évaluation des offres, comme on l'indique à l'article 5 du plan d'évaluation du projet de PTNT.

## 2. EXIGENCES OBLIGATOIRES EN MATIÈRE DE RIT

- 2.1. Le tableau ci-dessous décrit en détail chacune des exigences obligatoires et la manière dont l'autorité des RIT confirmera si elle a ou non été respectée.

**Table 2-1, Grille d'évaluation des exigences obligatoires en matière de RIT**

<b>Exigences obligatoires en matière de RIT</b>	<b>Méthode de confirmation</b>
1. Le soumissionnaire s'engage à atteindre ses objectifs en matière de transactions, de valeur égale à 100 % de la valeur du contrat et mesurés en valeur du contenu canadien (VCC) (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces objectifs doivent être réalisés pendant la période de réalisation.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
2. Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions, mesurées en VCC, relatives à l'ensemble des activités soumises aux critères de la proposition de valeur, qui doivent être effectuées avant la fin de la période de réalisation.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.

3(a) Le soumissionnaire a déterminé le prix de son offre, excluant les taxes applicables, arrondi au dollar près.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires – article 3(a).
3(b) Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions liées aux exigences de projets de postes de tir naval télécommandés représentant _____ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires, article 3(b).
3(c) Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions liées aux systèmes de postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale représentant _____ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires, article 3(c).
3(d) Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions liées au secteur de la défense représentant _____ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires, article 3(d).
3(e) Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions liées au développement des fournisseurs et représentant _____ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires, article 3(e).
3 (f) Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions liées à la recherche et développement représentant _____ % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires, article 3(f).
3(g) Le soumissionnaire détermine les transactions qui satisfont aux critères d'admissibilité, détaillées, pleinement décrites et égales au total à au moins 30 % du prix de la soumission en excluant les options de contrat mesurées en VCC.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
3(h) Le soumissionnaire s'engage, dans un délai d'un (1) an après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 60 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
3(i) Le soumissionnaire s'engage, dans les deux	Certificat de vérification de la conformité avec

(2) ans après l'attribution du contrat, à déterminer les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 100 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat).	les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
4. Le soumissionnaire s'engage à fournir des transactions liées aux petites et moyennes entreprises, égales à au moins 15 % de la valeur du contrat et mesurées en VCC (excluant les taxes applicables et incluant les options de contrat). Ces activités doivent être réalisées pendant la période de réalisation.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
5. Le soumissionnaire accepte toutes les modalités relatives aux RIT, y compris les modalités de garanties d'exécution.	Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires dûment signé et présenté.
6. Le soumissionnaire s'engage à communiquer tous les éléments requis figurant dans sa proposition de valeur : <ul style="list-style-type: none"> <li>• Plan d'affaires de l'entreprise</li> <li>• Plan de gestion des RIT</li> <li>• Plan de développement régional</li> <li>• Plan de développement des petites et moyennes entreprises</li> <li>• Feuilles détaillées de transactions, accompagnées d'un tableau résumant toutes ces transactions</li> <li>• Feuilles des engagements non déterminés de la proposition de valeur</li> <li>• Certificat de vérification de la conformité avec les exigences obligatoires signé</li> </ul>	Présence de chacun des éléments requis dans la proposition

### **3. VALEURS MINIMALES À L'ÉVALUATION**

#### **3.1. Évaluation des plans**

- 3.1.1. La qualité et le degré de risque des quatre plans du soumissionnaire (plan d'affaires de l'entreprise, plan de gestion des RIT, plan de développement régional et plan de développement des petites et moyennes entreprises) sont évalués à l'aide des définitions d'évaluation des tableaux 3-1 et 3-2.
- 3.1.2. On évaluera la qualité afin de déterminer si le plan comprend tous les éléments requis précisés à l'article 5 des instructions à l'intention des

---

soumissionnaires, le niveau de détail des éléments et la mesure dans laquelle le contenu atteint les objectifs des RIT.

- 3.1.3. La qualité sera évaluée selon une échelle de un (1) à quatre (4), en fonction des valeurs énoncées dans le tableau 3-1 ci-dessous.

**Tableau 3-1 : Évaluations de la qualité des plans**

<b>VALEUR</b>	<b>PLAN – ÉVALUATION DE LA QUALITÉ</b>
4	<b>SUPÉRIEUR</b> Le plan contient la plupart des éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont très bien élaborés. Le plan montre que la plupart des objectifs des RIT du Canada seront atteints.
3	<b>BON</b> Le plan contient de nombreux éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont généralement bien élaborés. Le plan montre que bon nombre des objectifs des RIT du Canada seront atteints.
2	<b>FAIBLE</b> Le plan contient certains des éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments sont passablement élaborés. Le plan montre que certains des objectifs des RIT du Canada seront atteints.
1	<b>TRÈS FAIBLE</b> Le plan contient très peu d'éléments demandés à l'article 5 des instructions à l'intention des soumissionnaires. Les éléments ne sont pas bien élaborés. Le plan ne montre pas que les objectifs des RIT du Canada seront atteints.

- 3.1.4. Le risque sera évalué en fonction de l'expérience, des capacités, de la planification, des ressources et des engagements démontrés dans le plan.
- 3.1.5. Le risque sera évalué selon une échelle de un (1) à quatre (4), en fonction des valeurs énoncées dans le tableau 3-2 ci-dessous;



---

**Tableau 3-2 : Évaluations du risque lié aux plans**

<b>VALEUR</b>	<b>PLAN – ÉVALUATION DU RISQUE</b>
4	<b>SUPÉRIEUR</b> Le plan témoigne d’une expérience, d’une capacité, d’une planification, de ressources et d’un engagement approfondis, de sorte que la probabilité d’échec est extrêmement faible.
3	<b>BON</b> Le plan témoigne d’un bon niveau d’expérience, de capacité, de planification, de ressources et d’engagement, de sorte que la probabilité d’échec est faible.
2	<b>FAIBLE</b> Le plan témoigne d’un niveau moyen d’expérience, de capacité, de planification, de ressources et d’engagement, de sorte que la probabilité d’échec est modérée.
1	<b>TRÈS FAIBLE</b> Le plan témoigne d’un niveau très limité d’expérience, de capacité, de planification, de ressources et d’engagement, de sorte que la probabilité d’échec est importante.

- 3.1.6. Premièrement, chaque évaluateur fournira une note d’évaluation de la qualité et du risque pour chaque plan.
- 3.1.7. Deuxièmement, une moyenne sera calculée selon les notes d’évaluation de la qualité et du risque pour chaque plan.
- 3.1.8. Troisièmement, les notes d’évaluation de la qualité et du risque seront multipliées pour déterminer la note d’évaluation de chaque plan.
- 3.1.9. Enfin, les valeurs d’évaluation de tous les plans seront additionnées pour déterminer la note d’évaluation finale des plans.
- 3.1.10. Le soumissionnaire doit atteindre la note d’évaluation finale minimum des plans, soit trente-deux (32) points, selon un maximum possible de soixante-quatre (64) points pour que sa proposition soit considérée comme recevable.

---

**EXEMPLE:**

<b>Plan</b>	<b>Moyenne – qualité (A)</b>	<b>Moyenne – risque (B)</b>	<b>Note d'évaluation (C) <math>C = A \times B</math></b>
Plan d'affaires de l'entreprise	4	3	12
Plan de gestion des RIT	2	3	6
Plan de développement régional	4	4	16
Plan de développement des petites et moyennes entreprises	4	2	8
<b>Note d'évaluation finale des plans</b>			<b>42</b>

**3.2. Évaluation des engagements non déterminés de la proposition de valeur**

3.2.1. Les engagements non déterminés de la proposition de valeur du soumissionnaire seront évalués de manière à déterminer s'ils respectent les modalités des RIT en ce qui a trait aux critères d'admissibilité pour les engagements non déterminés de la proposition de valeur.

3.2.2. Si l'engagement proposé respecte les critères figurant au point 3.2.1, il sera évalué selon les critères d'évaluation notés décrits à l'article 4.

**3.3. Évaluation des transactions**

3.3.1. Les transactions proposées par le soumissionnaire seront évaluées afin de déterminer si elles répondent aux critères d'admissibilité décrits à l'article 7 des modalités relatives aux RIT.

3.3.2. Si une transaction proposée ne satisfait pas aux critères mentionnés à l'article 3.3.1, elle sera rejetée durant l'évaluation et ne sera plus prise en compte.

- 
- 3.3.3. Si une transaction proposée satisfait aux critères énoncés à l'article 3.3.1, elle sera évaluée en fonction des critères de l'évaluation notée décrits à l'article 4.
- 3.3.4. Aux fins des première et deuxième étapes du processus d'évaluation, les multiplicateurs, tels qu'ils sont définis aux articles 8.4, 8.5, 8.6 et 8.9 des modalités, ne seront pas pris en compte. Les feuilles de transaction présentées dans la proposition seront évaluées en fonction de la valeur monétaire mesurée en VCC de l'activité opérationnelle. Les multiplicateurs ne seront pris en compte qu'après la date d'entrée en vigueur du contrat.
- 3.3.5. À la fin de la première étape du processus d'évaluation, pour chaque offre jugée recevable, le Canada passera à la deuxième étape du processus d'évaluation, qui consiste à vérifier la conformité aux exigences cotées décrites à l'article 4.

#### **4. ÉVALUATION NOTÉE**

- 4.1. Les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions proposés par le soumissionnaire seront évalués en fonction des critères d'évaluation notés décrits ci-dessous.
- 4.1.1. La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles pour des activités dans le secteur de la défense, mesurée en VCC. Concernant l'exigence du projet de postes de tir naval télécommandés, la classification du secteur de la défense est la suivante :
- 4.1.1.1. Activités directes liées aux exigences de projets de postes de tir naval télécommandés;
- 4.1.1.2. Activités indirectes liées aux systèmes de postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale; et
- 4.1.1.3. Activités indirectes liées au secteur de la défense, excepté celles décrites aux paragraphes 4.1.1.1 et 4.1.1.2.
- 4.1.2. La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles relatifs à des activités de développement des fournisseurs,

---

mesurée en VCC. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la classification pour le développement des fournisseurs est la suivante :

- 4.1.2.1. Activités faisant appel à des fournisseurs établis au Canada et appartenant au secteur de la défense ou à un autre secteur; et
- 4.1.2.2. À l'exception des travaux de l'entrepreneur principal ou des parties admissibles, tel qu'il est décrit à l'article 7 des modalités des RIT.
- 4.1.2.1 La mesure dans laquelle le soumissionnaire présente des engagements non déterminés de la proposition de valeur ou détermine des transactions admissibles liées à des activités de recherche et développement, mesurée en VCC. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la classification pour les activités de recherche et développement est la suivante :
  - 4.1.2.1 Activités de recherche et développement au Canada et
  - 4.1.2.2 Activités de recherche et développement en collaboration avec des établissements d'enseignement postsecondaires.
- 4.1.3 La mesure dans laquelle la stratégie d'exportation internationale du soumissionnaire fournit des renseignements sur le plan de stimulation des activités d'exportation de l'industrie canadienne dans le domaine de l'approvisionnement, en déterminant les marchés internationaux que le soumissionnaire et ses parties admissibles envisagent de cibler, et la mesure dans laquelle la stratégie d'exportation internationale du soumissionnaire montre sa capacité à mener ses plans à bien. Concernant l'exigence relative aux projets de postes de tir naval télécommandés, la capacité à mener à bien les plans est classée de la manière suivante :
  - 4.1.3.1 Marchés cibles
    - Déterminer les marchés cibles précis, et notamment, évaluer la taille du marché potentiel;
    - Décrire les obstacles à la pénétration du marché depuis le Canada et les stratégies d'atténuation;
    - Déterminer si un acheteur a été désigné et si la solution du soumissionnaire est une priorité d'approvisionnement d'acheteurs potentiels dans les marchés ciblés (p. ex. une demande de propositions a-t-elle été publiée);

- 
- Décrire la méthode directe ou indirecte de pénétration du marché (p. ex. contrat entre gouvernements, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'activités locales); et
  - Décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (p. ex. l'offre a-t-elle déjà été vendue commercialement).

#### 4.1.3.2

##### Capacité d'exportation

- Démontrer que le soumissionnaire détient le pouvoir décisionnel suffisant pour exporter à partir du Canada;
- Démontrer que le soumissionnaire a accès aux droits de propriété intellectuelle nécessaires pour exporter à partir du Canada;
- Démontrer que les activités canadiennes du soumissionnaire font l'objet d'une exclusivité mondiale;
- Démontrer que le soumissionnaire a mis en place une équipe de gestion compétente pour effectuer des ventes internationales depuis le Canada; et
- Démontrer que le soumissionnaire a affecté des ressources humaines et financières suffisantes pour rechercher de nouveaux débouchés sur les marchés internationaux depuis le Canada.

- 4.2. Le soumissionnaire peut recevoir jusqu'à cent (100) points relatifs à la proposition de valeur s'il répond aux critères susmentionnés. Ces points seront pondérés à l'aide de la formule suivante :

Critères	Points	Pourcentage de pondération
<u>Secteur de la défense (1)</u> - Activités directes liées aux exigences de projets de postes de tir naval télécommandés.	50	5
<u>Secteur de la défense (2)</u> - Activités indirectes liées aux postes de tir naval télécommandés pour une utilisation terrestre et navale.		
<u>Secteur de la défense (3)</u> - Activités indirectes liées au secteur de la défense, excepté les activités (1) et (2) du secteur de la défense.		
<u>Développement des fournisseurs</u>	10	1

---

<u>canadiens</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Activités faisant appel à des fournisseurs établis au Canada et appartenant au secteur de la défense ou à un autre secteur,</li> <li>- à l'exception des travaux de l'entrepreneur principal ou des parties admissibles.</li> </ul>		
<u>Recherche et développement</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Activités de recherche et développement au Canada.</li> <li>- Activités de recherche et développement en collaboration avec des établissements d'enseignements postsecondaires.</li> </ul>	10	1
<u>Stratégie d'exportation internationale</u> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Discussion relative aux marchés cibles</li> <li>- Preuve de la capacité d'exportation</li> </ul>	30	3
<b>Note totale</b>	<b>100</b>	<b>10 %</b>

- 4.2.1. 0,25 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements directs non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (1);
- 4.2.2. 0,5 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes dans le secteur de la défense (1);
- 4.2.3. 0,2 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (2);
- 4.2.4. 0,4 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions indirectes dans le secteur de la défense (2);

- 
- 4.2.5. 0,15 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le secteur de la défense (3);
- 4.2.6. 0,3 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions indirectes dans le secteur de la défense (3);
- 4.2.7. 0,05 PPV pour chaque 1 % de la valeur du contrat, mesuré en VCC, pour les engagements directs ou indirects non déterminés de la proposition de valeur dans le développement des fournisseurs canadiens;
- 4.2.8. 0,1 PPV pour chaque 1 % du prix de la soumission, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes ou indirectes dans le développement des fournisseurs canadiens;
- 4.2.9. 1,0 PPV pour chaque 200 000 \$ CA, mesuré en VCC, pour les engagements directs ou indirects non déterminés de la proposition de valeur dans la recherche et le développement;
- 4.2.10. 2,0 PPV pour chaque 200 000 \$ CA, mesuré en VCC, identifié dans les transactions directes ou indirectes dans la recherche et développement (jusqu'à concurrence de 10 PPV);
- 4.2.11. PPV pour critères sur la capacité d'exportation. La répartition de l'attribution des 30 PPV est indiquée ci-dessous.
- 4.2.11.1. PPV en réponse aux critères de marché cible jusqu'à concurrence de 10 PPV
- 4.2.11.2. PPV en réponse aux critères sur la capacité d'exportation jusqu'à concurrence de 20 PPV.

Critères cotés	Points attribués selon les critères suivants	
<b>Marchés cibles</b>	Témoigner d'une capacité, d'une planification, de ressources et d'un engagement approfondis, de	100 % du nombre maximal de points (10 points)

---

	sorte que la probabilité d'échec est faible.	
	Témoigner d'un niveau moyen d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est modérée.	50 % du nombre maximal de points (5 points)
	Témoigner d'un niveau très limité d'expérience, de capacité, de planification, de ressources et d'engagement, de sorte que la probabilité d'échec est importante.	0 % du nombre maximal de points (0 point)

Critères cotés	Points attribués selon les critères suivants	
<b>Capacité d'exportation</b>	Démontrer avec succès le respect des cinq critères énumérés relativement à la capacité d'exportation	100 % du nombre maximal de points (20 points)
	Ne pas démontrer avec succès le respect des cinq critères énumérés relativement à la capacité d'exportation	0 percent of available points (0 points)

- 4.2.12. Aux fins d'évaluation, la notation des engagements non déterminés de la proposition de valeur et des transactions déterminées sont mutuellement exclusives.
- 4.2.13. Les activités du soumissionnaire, soit les engagements non déterminés de la proposition de valeur et les transactions déterminées, pourraient compter en double ou en triple pour les PPV si elles correspondent respectivement à deux ou trois critères d'évaluation (c.-à-d. secteur de la défense, développement des fournisseurs canadiens, et recherche et développement) comme indiqué à la section 4.
- 4.2.14. La cote de PPV du soumissionnaire aura une pondération de 10 % sur le total possible pour l'évaluation des exigences de soumission des postes de tir naval télécommandés.



---

**PROPOSITION DE VALEUR SUR LES POSTES DE TIR NAVAL TÉLÉCOMMANDÉ :**  
**ÉBAUCHE DE SCÉNARIOS D'ÉVALUATION DES SOUMISSIONNAIRES**

Critère pour la proposition de valeur	Soumissionnaire 1		Soumissionnaire 2		Soumissionnaire 3		Soumissionnaire 4	
	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)	Pourcentage de la valeur du contrat pour les transactions déterminées et les critères d'exportation qui font l'objet de discussion/démonstration (A)	Pourcentage du prix de la soumission pour engagement non déterminé (B)
Secteur de la défense (1)	65	0	20	10	10	0	5	0
Note	32.5	0	10	2.5	5	0	2.5	0
Secteur de la défense (2)	5	2	3	10	5	5	20	0
Note	2	0.4	1.2	2	2	1	8	0
Secteur de la défense (3)	10	0	20	10	30	10	55	0
Note	3	0	6	1.5	9	1.5	16.5	0
Développement des fournisseurs canadiens	30	1	20	20	10	3	30	0
Note	3	0.05	2	1	1	0.15	3	0
Recherche et développement (R-D)	\$1M	\$0K	\$400K	\$600K	\$200K	\$0K	\$0K	\$0K
Note	10	0	4	3	2	0	0	0

Stratégie d'exportation internationale – marché cible	Niveau global de la capacité approfondie / faible risque d'échec	S.O.	Un certain niveau de capacité / faible de risque modérée	S.O.	Capacité limitée / risque de défaillance importante	S.O.	Capacité limitée / risque de défaillance importante	S.O.
Note	10		5		0		0	
Stratégie d'exportation internationale – capacité	Oui	S.O.	Oui	S.O.	Non	S.O.	Non	S.O.
Note	20		20		0		0	
<b>Total des points du soumissionnaire</b> (notes A + notes B)	80.95		58.2		21.65		30	
<b>Pondération totale de la proposition de valeur</b> (total des points du soumissionnaire / 10) (de 10%)	8.1%		5.82%		2.17%		3.0%	

## 5. PROCESSUS D'ÉVALUATION

- 5.1. L'évaluation sera menée par l'autorité des RIT, avec la participation de représentants des organismes de développement régional (ODR), et, au besoin du ministère des Affaires étrangères, de Commerce et Développement, de la Corporation canadienne commerciale, de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada, du ministère de la Défense nationale et d'autres spécialistes du domaine.
- 5.2. L'autorité des RIT assumera la responsabilité globale de veiller à ce que les membres de l'équipe d'évaluation exécutent leurs responsabilités. L'autorité des RIT assurera la liaison entre l'équipe d'évaluation des RIT et l'autorité contractante.

## **ANNEXE X (à déterminer)**

### **EXIGENCES RELATIVES AUX POSTES DE TIR NAVAL TÉLÉCOMMANDÉS**

#### **Modalités**

#### **Retombées industrielles et technologiques (RIT)**

## **TABLE DES MATIÈRES**

1. Définitions
2. Énoncé des travaux : Engagements et responsabilités
3. Rapports
4. Modification des prix indiqués au contrat
5. Dépassement des engagements
6. Valeur du contenu canadien
7. Critères d'admissibilité des transactions
8. Transactions
  - 8.1 Transactions directes
  - 8.2 Transactions indirectes
  - 8.3 Transactions liées aux petites et moyennes entreprises
  - 8.4 Transactions avec des établissements d'enseignement postsecondaire et des instituts de recherche publics
  - 8.5 Transactions avec des consortiums
  - 8.6 Transactions du cadre d'investissement
  - 8.7 Transactions liées à la coopération en matière de technologie et de compétences
  - 8.8 Transactions liées aux investissements généraux
  - 8.9 Transactions avec des fonds de capital-risque
9. Plans stratégiques
10. Commandes valides
11. Mise en banque
12. Remplacement des importations
13. Mandat de produit mondial
14. Communications publiques
15. Modification d'une transaction
16. Vérification et accès aux documents
17. Gestion de l'information
18. Résolution de conflits
19. Garanties d'exécution
20. Modification des plans
21. Responsabilités des parties
22. Organismes gouvernementaux
23. Respect de la *Loi sur le lobbying*
24. Honoraires conditionnels/de succès
25. Liste approuvée des parties admissibles

### Annexes:

- A Plans, transactions et engagements non déterminés de la proposition de valeur
- B Modèle de rapport annuel
- C Modèle de feuille de transaction
- D Modèle pour les engagements non déterminés de la proposition de valeur
- E Modèle de rapport d'activité annuel du CI

## 1. DÉFINITIONS

- 1.1. Aux fins de la présente partie, à moins d'indication contraire dans le contexte, les définitions suivantes s'appliquent :
- 1.1.1. « activité de commercialisation » désigne un processus grâce auquel une valeur économique est attribuée à la connaissance, par la production et la vente de produits et services nouveaux ou considérablement améliorés. Il peut également s'agir de publicité, de promotion des ventes et d'autres activités de marketing. Les activités de commercialisation particulières consistent, notamment, en : la planification liée aux affaires et au marché; les études de faisabilité de projet; la définition des besoins des consommateurs; la prospection de marchés et les tests; la recherche fondamentale et appliquée; le développement expérimental; l'analyse de rentabilité et le financement; la publicité de lancement;
- 1.1.2. « activité de recherche et développement » ou « recherche et développement (R-D) » désigne une étude scientifique qui examine l'élaboration de nouveaux produits et services, de nouveaux intrants à la production, de nouvelles méthodes de production de biens et de services, ou de nouveaux moyens d'exploiter et de gérer des organisations. Les activités particulières de R-D consistent en : des analyses, mesures ou tests standards; des rapports d'analyse, de mesure et de test; des projets d'élaboration de méthodes d'analyse thermomécanique déterminées; la conception et l'ingénierie de produits et processus; des projets d'élaboration de technologies, produits ou procédés adaptés; des évaluations et études de faisabilité connexes; des projets de recherche appliquée pour les concepts de nouveaux produits, de nouvelles plateformes technologiques et des analyses, mesures et tests nouveaux; de la recherche scientifique fondamentale pour mieux comprendre un phénomène nouveau; de la recherche afin de faire avancer la connaissance scientifique avec ou sans application pratique envisagée; des travaux d'appui en matière d'ingénierie, de conception, de recherche sur les opérations, d'analyse mathématique, d'informatique, de collecte de données, de test ou de recherche;
- 1.1.3. « autorité des RIT » désigne le ministre de l'Industrie ou toute autre personne nommée par le ministre de l'Industrie pour agir en son nom. L'autorité des RIT est chargée d'évaluer, d'accepter, de contrôler, de vérifier et de créditer les RIT, ainsi que d'évaluer le rendement de l'entrepreneur en matière de RIT dans le cadre du présent contrat;
- 1.1.4. « bénéficiaire » désigne l'entité canadienne qui bénéficie de l'activité commerciale indiquée dans une transaction;
- 1.1.5. « cadre d'investissement » ou « CI » désigne la méthode employée pour évaluer, valoriser et calculer les crédits associés aux investissements dans l'innovation faits directement avec des PME canadiennes, comme il est indiqué à l'article 8.6 (Transactions du cadre d'investissement);
- 1.1.6. « capital investi » désigne la valeur totale des actions émises d'une entreprise à

laquelle est ajoutée la valeur des instruments pouvant être convertis en actions. Pour les sociétés cotées en bourse, cette valeur correspond au nombre total d'actions émises multiplié par le prix du marché, additionné de la valeur réelle nette des instruments financiers dérivés, conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada. Pour les sociétés fermées, il s'agit du nombre total d'actions émises multiplié par leur prix de vente le plus récent, additionné de la valeur réelle nette des instruments financiers dérivés, selon les principes comptables généralement reconnus au Canada;

- 1.1.7. « causalité » désigne le critère d'admissibilité de la Politique des RIT qui stipule qu'une transaction proposée doit en partie découler d'une obligation de RIT à l'égard du Canada, comme le précise l'article 7 (Critères d'admissibilité des transactions);
- 1.1.8. « consortium » désigne un partenariat public-privé établi dans l'intention de réaliser des activités de recherche et de développement qui doivent respecter les critères énoncés à l'article 8.5 (Transactions avec des consortiums);
- 1.1.9. « contribution en nature » désigne une contribution non monétaire (services, équipement, propriété intellectuelle, etc.). Les contributions en nature sont évaluées par un tiers indépendant qui détient une désignation d'expert en évaluation d'entreprises (ou une autre désignation similaire acceptable) et qui observe tous les règlements, le code d'éthique et les normes de pratique de l'organisme qui régit sa profession. Les rapports d'évaluation sont détaillés, font appel à toutes les méthodes d'évaluation et à tous les formats de rapport normalisés et généralement reconnus et ne permettent de tirer qu'une seule conclusion de l'évaluation, ce qui assure un équilibre entre toutes les approches. L'entrepreneur ou sa partie admissible assume tous les coûts associés à l'obtention du rapport d'évaluation en nature. Le rapport d'évaluation en nature est valide pendant douze (12) mois;
- 1.1.10. « coopération en matière de technologie et de compétences » désigne l'octroi d'une licence et/ou la transmission d'un ensemble de connaissances utilisables à une entreprise canadienne. La coopération en matière de technologie et de compétences est évaluée et mesurée aux fins du crédit, conformément à l'article 8.7 (Transactions liées à la coopération en matière de technologie et de compétences);
- 1.1.11. « crédit » signifie l'avis écrit, transmis par l'autorité des RIT, qu'une transaction acceptée a été effectuée, en tout ou en partie, pour l'atteinte des engagements de RIT, mesuré en valeur du contenu canadien (VCC). Toutes les transactions acceptées sont soumises à une vérification, une approbation et à un rapport annuel avant que les crédits ne soient octroyés;
- 1.1.12. « critères d'admissibilité » signifie les critères décrits à l'article 7 (Critères d'admissibilité des transactions) qu'une transaction et tout engagement non déterminés de la proposition de valeur doivent respecter pour être une transaction

acceptée;

- 1.1.13. « critères de proposition de valeur » désigne les champs d'activités commerciales qui peuvent être proposés au Canada au moment de la soumission, capturés sous la forme de transactions admissibles et d'engagements non déterminés de la proposition de valeur. Pour la stratégie d'exportation, une soumission écrite est requise. En vertu des exigences des postes de tir naval télécommandés, les critères de valeur de proposition incluent :
- les activités directes liées aux travaux pour le projet de poste de tir naval télécommandés;
  - les activités indirectes liées aux travaux pour le projet de poste de tir naval télécommandés;
  - les activités indirectes liées au secteur de la défense (excluant le projet de postes de tir naval télécommandés (PTNT) et autres postes de tir télécommandés (PTT) pour les applications terrestres et navales);
  - les activités pour les fournisseurs établis au Canada appartenant au secteur de la défense ou autre;
  - les activités de recherche et de développement entreprises au Canada;
  - les activités de recherche et de développement entreprises dans les établissements d'enseignement postsecondaires canadiens;
  - la stratégie d'exportation pour les activités liées aux PTNT ou PTT pour les applications terrestres et navales;
- 1.1.14. « dépassement » désigne le montant duquel les crédits de l'entrepreneur, accordés à une transaction acceptée pendant la période de réalisation, sont supérieurs à l'engagement de cette transaction;
- 1.1.15. « développement des fournisseurs » ou « développement des fournisseurs canadiens » signifie un entrepreneur ou les parties admissibles réalisant des travaux et des investissements avec des fournisseurs établis au Canada, à part leurs propres installations canadiennes;
- 1.1.16. « effet d'accroissement » désigne le critère d'admissibilité de la Politique des RIT qui précise qu'une transaction de RIT indirecte doit comprendre de nouveaux travaux au Canada, conformément à l'article 7 (Critères d'admissibilité des transactions de RIT);
- 1.1.17. « engagements non déterminés de la proposition de valeur » ou « engagements non déterminés de la PV » désigne l'engagement de l'entrepreneur à obtenir la valeur du contenu canadien pour les activités commerciales proposées dans la proposition de valeur et qui n'ont pas été capturés sous la forme de transactions admissibles. Les engagements non déterminés de la proposition de valeur doivent être présentés sous la forme de transactions admissibles, selon les délais et les critères d'identification des transactions établis à l'article 7 (Critères d'admissibilité des engagements pour réaliser des travaux);

- 1.1.18. «entreprise canadienne » ou « société canadienne » désigne une entreprise commerciale qui est constituée en vertu des lois du Canada et qui exerce des activités commerciales au Canada;
- 1.1.19. «établissement d'enseignement postsecondaire » désigne une institution ou une autre entité organisationnelle au Canada qui participe à l'élaboration et à la prestation d'activités de formation scolaire et à l'attribution d'attestations d'études aux personnes dont l'exigence d'admissibilité normale est un diplôme d'études secondaires. L'établissement devrait être accessible à la population, être reconnu par une province ou le Programme canadien de prêts aux étudiants, et proposer des programmes menant à des diplômes reconnus par le milieu universitaire au Canada;
- 1.1.20. « fonds de capital-risque » ou « FCR » désigne un regroupement d'investissements visant à favoriser la croissance des petites entreprises canadiennes, qui est géré par un tiers et respecte les critères établis à l'article 8.9 (Transactions avec des fonds de capital-risque);
- 1.1.21. « fournisseur de premier niveau » désigne une entreprise qui prend en charge pour le compte de l'entrepreneur principal une part précise des travaux pour ce projet de postes de tir naval télécommandés, pour produire des sous-ensembles majeurs ou des composants principaux installés ou utilisés dans la plateforme ou le système acquis dans le cadre du présent contrat, ou fournir des services;
- 1.1.22. « institut de recherche public » désigne un organisme fédéral ou provincial canadien qui participe à des activités de recherche, de formation en recherche, et à des activités connexes au Canada; a pour principal objectif d'effectuer de la recherche, de mener des examens par les pairs et de disséminer les résultats au moyen de la publication, du transfert des technologies ou de la formation; réinvestit ses profits dans ses activités de recherche ou dans la diffusion des résultats; est financé principalement par des ressources publiques et dispose de processus, systèmes, procédures et contrôles assurant l'atteinte des objectifs publics;
- 1.1.23. «insuffisance» désigne le montant duquel les crédits de l'entrepreneur, accordés à une transaction acceptée pendant la période de réalisation, sont inférieurs aux engagements;
- 1.1.24. « investissement admissible du cadre d'investissement (CI) » – Pour les contributions en espèces, un investissement admissible du CI désigne une subvention ou un achat d'actions ordinaires ou privilégiées. Cela ne comprend pas l'achat de débentures ou un prêt remboursable. Pour les contributions en nature, un investissement admissible du CI désigne : une licence de propriété intellectuelle (autorisation d'utiliser du matériel visé par une licence); l'équipement (équipement, logiciel ou systèmes pour élaborer des produits ou services nouveaux ou améliorés); le transfert de connaissances (prêt d'un employé pour fournir un savoir-faire en matière de technique ou de gestion); le soutien en



matière de marketing et de vente (prêt d'un employé pour mener des activités de marketing ou de vente et partager des renseignements sur le marché); une licence pour une marque ou des marques de commerce;

- 1.1.25. « investissement » désigne une transaction qui représente un investissement effectué au Canada d'un montant vérifiable favorisant la production de biens ou la prestation de services par des citoyens ou des résidents permanents du Canada, lesquels sont définis par la Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés de 2001, ch. 27, et qui respecte les critères énoncés à l'article 8.8 (Transactions liées aux investissements généraux);
- 1.1.26. «mandat de produit mondial» désigne la relation d'approvisionnement à long terme entre l'entrepreneur ou une partie admissible et une entreprise canadienne, par laquelle l'entreprise canadienne est légalement autorisée à mener, pour en assumer l'entière responsabilité, des activités particulières, dont la conception, le développement, la propriété intellectuelle, la fabrication et le marketing liés à la fourniture de produits, de composants, de modules ou de services destinés aux marchés national et international. La VCC du produit ou service est calculée de la façon décrite à l'article 13 (Mandat de produit mondial).
- 1.1.27. « obligation de RIT », « obligation » ou « engagement de RIT » désigne l'obligation contractuelle de l'entrepreneur d'atteindre une certaine valeur de contenu canadien (VCC) dans les transactions, selon l'article 2 (Engagements et responsabilités). Les obligations contractuelles de l'entrepreneur sont informées par les transactions et les engagements non déterminés de la proposition de valeur de l'entrepreneur;
- 1.1.28. «obligé important » désigne une entreprise qui détient des engagements contractuels au titre d'obligations à l'égard du Canada dépassant un milliard de dollars;
- 1.1.29. «partie admissible» désigne les critères d'admissibilité exposés dans la Politique des RIT pour être fournisseur (ou mandant) d'une transaction, conformément à l'article 7 (Critères d'admissibilité des transactions);
- 1.1.30. « période de rapport» désigne les périodes annuelles à l'intérieur de la période de réalisation sur lesquelles porteront les rapports de l'entrepreneur. Par exemple, la période de rapport 1 débute la première journée de la période de réalisation et se termine le dernier jour du douzième mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat. Les périodes de rapport subséquentes (périodes 2, 3, etc.) suivront par augmentations annuelles consécutives, jusqu'à la fin de la période de réalisation;
- 1.1.31. « période de réalisation» signifie la période débutant le \_\_\_\_\_ et se terminant 5 ans après la date d'entrée en vigueur du présent contrat;
- 1.1.32. « petite ou moyenne entreprise » ou « PME » désigne une entreprise de fabrication ou de services indépendante, établie et exploitée au Canada, qui

compte moins de 250 employés à plein temps au moment où elle conclut une transaction admissible. Les agents et distributeurs de produits et services étrangers, ainsi que les filiales de grandes entreprises qui sont l'entrepreneur ou une partie admissible à tout contrat ayant des obligations, ne sont pas considérés comme des PME;

- 1.1.33. « plan d'activités du cadre d'investissement » désigne un plan complet et bien étayé qui renferme un sommaire; fournit des renseignements détaillés sur l'entreprise et des états financiers; décrit le projet proposé du CI; expose de façon détaillée les activités particulières du CI, les objectifs et la durée; comprend des considérations clés en matière de marché, de risque et de diligence raisonnable;
- 1.1.34. « plans » désignent les plans préparés par l'entrepreneur pour sa soumission, lesquels, par renvoi, font partie du présent contrat, soit le Plan d'activités de l'entreprise, le Plan de gestion des RIT, le Plan de développement régional des RIT, et le Plan de développement des petites et moyennes entreprises, tous datés du XXX et portant le numéro de référence XXX;
- 1.1.35. « plan stratégique » désigne un document qui décrit les plans de développement des affaires globaux de l'entrepreneur au Canada et la façon dont ces plans peuvent se traduire en transactions stratégiques, selon l'article 9 (Plans stratégiques);
- 1.1.36. « poste de tir naval télécommandé » ou « PTNT » signifie le projet défini aux termes de l'Énoncé des travaux et des appendices de l'Annexe X;
- 1.1.37. « poste de tir télécommandé » ou « PTT » signifie un système pour des systèmes de tir télécommandés pour l'acquisition de cible à distance et la mise à feu de l'arme pour les armes montées sur un véhicule équipé de stabilisateurs;
- 1.1.38. « produits semi-transformés » désignent les produits qui sont transformés à partir de matières premières à l'état naturel, au moyen d'une méthode spécialisée, afin de les rendre prêts à l'emploi ou à l'assemblage d'un produit final;
- 1.1.39. « proposition de valeur » signifie les plans, engagements et transactions ainsi que tous les renseignements qui ont été présentés dans la proposition de RIT de l'entrepreneur au moment de la soumission.
- 1.1.40. « propriété intellectuelle » ou « PI » ou « droits de PI » désigne les droits qui découlent de l'activité intellectuelle dans les domaines industriel, scientifique, littéraire et artistique. Ces droits peuvent prendre la forme de brevets, de marques de commerce, de droits d'auteur, de dessins industriels, de topographies de circuits intégrés ou de protection des obtentions végétales;
- 1.1.41. « régions désignées du Canada » désigne les régions suivantes définies par le gouvernement du Canada à des fins socioéconomiques : la région de l'Atlantique (consistant en les provinces de Terre-Neuve-et-Labrador, de l'Île-du-Prince-

Édouard, du Nouveau-Brunswick et de la Nouvelle-Écosse); la région du Québec (consistant en la province de Québec); la région du Nord de l'Ontario (constituée de la partie de la province de l'Ontario située au nord des districts de Nipissing et de Parry Sound, y compris ces deux districts); la région du Sud de l'Ontario (constituée de la partie de la province de l'Ontario située au sud des districts de Nipissing et de Parry Sound); la région de l'Ouest (consistant en les provinces du Manitoba, de l'Alberta, de la Saskatchewan et de la Colombie-Britannique; la région du Nord (consistant en les Territoires du Nord-Ouest, du Yukon et du Nunavut);

- 1.1.42. « regroupement » désigne l'acte d'appliquer les crédits obtenus au titre d'une transaction unique aux obligations associées à au moins deux projets;
- 1.1.43. « remplacement des importations » désigne la production ou la fabrication d'un bien ou la prestation d'un service au Canada, qui était précédemment fabriqué ou fourni par des sources d'approvisionnement étrangères;
- 1.1.44. « secteur de la défense » signifie toute industrie participant à la fabrication et à la livraison de produits et services liés au secteur de la défense. Notamment : la fabrication, les structures et les composantes d'aéronefs; les missiles, roquettes et drones; le soutien des troupes; les véhicules de combat et leurs composantes connexes; les munitions de tout type; les armes à feu de tout type; les systèmes électro-optiques, radars, sonars et leurs composantes connexes, ainsi que les systèmes de conduite de tir, d'avertissement et de contremesures, et leurs composantes connexes; les systèmes de simulation et leurs composantes; la construction navale ainsi que les travaux de réparation et d'entretien connexes; les systèmes à bord des navires et leurs composantes; d'autres systèmes électroniques, de technologie de l'information (y compris les logiciels), de communication et de navigation, et leurs composantes connexes; les services d'entretien, de réparation et de révision des aéronefs militaires; les systèmes militaires déployés dans l'espace, lanceurs spatiaux, systèmes terrestres de contrôle de lanceurs spatiaux ou de systèmes déployés dans l'espace, et leurs composantes connexes; ainsi que d'autres produits et services, incluant les projets de postes de tir naval télécommandés et postes de tir télécommandés;
- 1.1.45. « transaction » désigne une activité commerciale mise en œuvre au moyen d'un contrat, y compris une commande, un contrat de vente, un contrat de licence, une lettre d'accord ou un autre document écrit analogue, et qui a une valeur pécuniaire précise, mesurée en VCC;
- 1.1.46. « transaction acceptée » désigne une transaction de retombées industrielles et technologiques (RIT) qui a été acceptée par écrit par l'autorité des RIT comme répondant aux critères d'admissibilité;
- 1.1.47. « transaction combinée » désigne une transaction qui compte plus d'un bénéficiaire. Les transactions combinées ne peuvent inclure que des activités comprenant l'achat de biens ou services directs; des fournisseurs canadiens

affichant des caractéristiques similaires quant aux produits, à la taille et/ou à la région; une valeur totale du contenu canadien ne dépassant pas 10 % de la valeur totale de l'obligation;

- 1.1.48. « transaction directe » ou « travaux directs » désignent une transaction ou des travaux qui ont trait à l'exécution de toute partie des travaux visés par le présent contrat;
- 1.1.49. « transaction indirecte » ou « travaux indirects » désigne une transaction mise en œuvre dans le cadre d'une activité commerciale qui n'est liée à l'exécution d'aucune partie des travaux visée par le présent contrat;
- 1.1.50. « transaction mise en banque » désigne une transaction acceptée qui a été déposée à la Banque;
- 1.1.51. « transaction proposée » désigne une transaction proposée à l'autorité des RIT par l'entrepreneur, mais qui n'a pas encore été acceptée officiellement par écrit par l'autorité des RIT comme répondant aux critères d'admissibilité;
- 1.1.52. « transaction réalisée » désigne une partie ou l'ensemble d'une transaction acceptée pour laquelle l'autorité des RIT a octroyé des crédits; et
- « valeur du contenu canadien » ou « VCC » selon la description de l'article 6, Valeur du contenu canadien.

## **2. ÉNONCÉ DES TRAVAUX : ENGAGEMENTS ET RESPONSABILITÉS DE RIT**

- 2.1. Au moyen de la mise en œuvre du plan d'activités de l'entreprise, du Plan de gestion des RIT, du plan de développement régional et du Plan de développement des petites et moyennes entreprises évoqués à l'Annexe A, l'entrepreneur doit, d'ici à la fin de la période de réalisation :
- 2.1.1. Réaliser la totalité de la valeur du contrat en VCC des transactions, comme le précise l'Annexe A.
- 2.1.1.1. Atteindre X (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en matière de VCC comme activités de proposition de valeur, sous la forme de transactions directes, pour le projet de postes de tir naval télécommandés.
- 2.1.1.2. Atteindre X (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en matière de VCC comme activités de proposition de valeur, sous la forme de transactions, pour les activités indirectes de postes de tir télécommandés liées à des applications terrestres et/ou navales.
- 2.1.1.3. Atteindre X (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en matière de VCC comme activités de proposition de valeur, sous la forme de transactions directes, dans le secteur de la défense.

- 2.1.1.4. Atteindre X (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en matière de VCC comme activités de proposition de valeur, sous la forme de transactions directes, dans le domaine de la recherche et du développement.
- 2.1.1.5. Atteindre X (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en matière de VCC comme activités de proposition de valeur, sous la forme de transactions directes, pour le développement des fournisseurs.
- 2.1.2. Atteindre les pourcentages suivants de VCC (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*) en tant que transactions dans les régions désignées du Canada :
  - 2.1.2.1. Atlantique: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
  - 2.1.2.2. Québec: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
  - 2.1.2.3. Nord de l'Ontario: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
  - 2.1.2.4. Sud de l'Ontario: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
  - 2.1.2.5. Ouest: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
  - 2.1.2.6. Nord: (*à insérer de la proposition de l'entrepreneur*)
- 2.1.3. Réaliser des transactions pour les petites et moyennes entreprises canadiennes égales à au moins 15 % de la valeur du contrat, mesurées en VCC, comme le précise l'Annexe A.
- 2.1.4. Réaliser la stratégie d'exportation exposée dans la proposition de l'entrepreneur, comme le précise l'Annexe A.
- 2.1.5. Réaliser chacune des transactions conformément à la feuille de transaction fournie à l'Annexe A.
- 2.1.6. Soumettre à l'autorité responsable des RIT, un (1) ans après l'attribution du contrat, les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites, et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à au moins 60 % de la valeur du contrat, mesurées en VCC.
- 2.1.7. Soumettre à l'autorité responsable des RIT, deux (2) ans après l'attribution du contrat, les transactions admissibles qui sont détaillées, pleinement décrites, et qui portent le total cumulatif des transactions déterminées à 100 % de la valeur du contrat, mesurées en VCC.
- 2.2. L'entrepreneur doit soumettre à l'autorité des RIT, par l'entremise de l'autorité contractante, les rapports annuels fondés sur le rendement obtenu au cours des périodes de rapport définies dans le présent contrat. Ces rapports doivent être déposés soixante

(60) jours civils après la fin de la période annuelle de rapport. L'entrepreneur est invité à utiliser le format et le modèle décrits à l'article 3 (Rapports).

- 2.2.1. Comme preuve de l'accomplissement de ses engagements, l'entrepreneur doit annexer aux rapports annuels un certificat de conformité, exposé à l'Annexe B du présent contrat, signé par le contrôleur principal de l'entreprise concernant les transactions pour lesquelles il y a eu des activités durant la période de rapport. Ce certificat de conformité s'applique aussi aux réalisations des parties admissibles de l'entrepreneur.

### **3. RAPPORTS**

- 3.1. Chaque rapport annuel doit comprendre cinq parties, comme l'indiquent les sous-paragrophes suivants, et emprunter le modèle exposé à l'Annexe B :

- 3.1.1. La partie A doit inclure :

- 3.1.1.1. Une présentation du projet de postes de tir naval télécommandés et l'état d'avancement de ce projet.
- 3.1.1.2. Une liste de toutes les demandes d'acomptes ou factures (ventilée par période de rapport et précisant le montant, la date de soumission et l'état du paiement) soumises par l'entrepreneur à l'autorité contractante, pour les travaux réalisés depuis la date d'attribution du contrat.
- 3.1.1.3. Une description de tous les changements apportés au Plan de gestion des RIT.
- 3.1.1.4. Une mise au point sur les avancées pouvant avoir une incidence sur la stratégie d'exportation internationale mise en œuvre par l'entrepreneur. Cette mise au point doit tenir compte des faits ou des évolutions notables qui se sont produits au cours des douze (12) mois précédents. Elle doit également mentionner les détails relatifs aux critères de marchés cibles et de capacité d'exportation mis en avant par l'entrepreneur dans sa proposition. Si sa proposition le prévoyait, l'entrepreneur doit également fournir annuellement la preuve, renseignements à l'appui, qu'il est toujours, ou ses parties admissibles, en mesure d'exporter depuis le Canada.

La capacité d'exportation doit être démontrée au moyen de détails et d'éléments de preuve qui indiquent que l'entrepreneur ou ses parties admissibles possèdent :

- Le pouvoir décisionnel nécessaire afin d'exporter depuis le Canada, notamment :
  - Le pouvoir de signature permettant de réaliser des ventes à l'international.

- Les détails illustrant la portée du pouvoir décisionnel en ce qui concerne la conclusion de contrats d'exportation.
  - L'accès aux droits de propriété intellectuelle nécessaires afin d'exporter à l'extérieur du Canada, notamment :
    - copie d'un accord de transfert ou de licence en matière de propriété intellectuelle.
    - preuve d'accès à la propriété intellectuelle.
    - numéro d'enregistrement de la propriété intellectuelle.
  - Un mandat de produit mondial, notamment :
    - contrat, certificat ou autre document démontrant l'obtention d'un mandat de produit mondial se rapportant à un produit ou à un service, et le droit exclusif de l'exporter à l'extérieur du Canada.
  - Une équipe de gestion compétente en vue de réaliser des ventes à l'international.
  - Un bassin suffisant de ressources humaines et financières afin de saisir des perspectives internationales de marché.
- 3.1.1.5. Une mise au point sur les efforts entrepris pour déterminer les transactions admissibles pour les engagements non déterminés de la proposition de valeur. Cette obligation de présenter des rapports doit demeurer en place jusqu'à ce que tous les engagements soient déterminés sous la forme de transactions admissibles, dans les deux (2) ans suivant l'attribution du contrat.
- 3.1.1.6. Une liste des transactions acceptées pendant la période de rapport (y compris une liste et un tableau à jour des activités).
- 3.1.2. La partie B doit comprendre, pour chaque transaction déclarée :
- 3.1.2.1. Un compte rendu de toutes les modifications apportées aux détails des transactions, comme le pourcentage de la VCC ou les coordonnées de l'entreprise.
- 3.1.2.2. Une description des réalisations et activités importantes.
- 3.1.2.3. Une description de tout retard ou problème, ou de toute lacune dans l'atteinte des résultats, ainsi qu'un plan d'action pour résoudre les problèmes.
- 3.1.3. La partie C doit comprendre, pour chaque transaction déclarée :
- 3.1.3.1. La VCC de la réalisation demandée pour la période de rapport en cours.



- 3.1.4. La partie D doit comprendre, pour chaque transaction déclarée :
  - 3.1.4.1. La VCC de la réalisation demandée à ce jour pour toutes les périodes de rapport depuis le début de la période de réalisation.
- 3.1.5. La partie E doit comprendre :
  - 3.1.5.1. Une description des activités de développement des régions et des petites et moyennes entreprises menées pendant la période de rapport.
  - 3.1.5.2. Une liste des transactions qui ont été annulées, ajoutées ou sensiblement modifiées pendant la période de rapport, avec l'approbation de l'autorité des RIT, et l'état de la modification du contrat les concernant.
  - 3.1.5.3. Un certificat de conformité lié à la réalisation par l'entrepreneur de ses engagements, signé par le contrôleur principal de l'entreprise en ce qui a trait aux transactions pour lesquelles il y eut de l'activité au cours de cette période de rapport. Ce certificat de conformité couvre aussi toutes les réalisations des parties admissibles de l'entrepreneur.
  - 3.1.5.4. Un certificat de conformité lié à la *Loi sur le lobbying*, signé par le représentant principal de l'entreprise ayant le pouvoir d'engager l'entrepreneur. Ce certificat de conformité couvre aussi toutes les activités de lobbying des sous-traitants ou des parties admissibles de l'entrepreneur.

#### **4. MODIFICATION DES PRIX INDIQUÉS AU CONTRAT**

- 4.1. En cas de diminution ou d'augmentation de la valeur du contrat, les engagements de l'entrepreneur qui sont précisés à l'article 2.1 doivent être soit diminués, soit augmentés en conséquence.
- 4.2. Si la valeur du contrat augmente après la troisième année suivant l'attribution du contrat, l'entrepreneur soumettra à l'autorité des RIT les transactions proposées équivalant à 100 % de l'augmentation dans l'année suivant la date de l'augmentation.

#### **5. DÉPASSEMENT DES ENGAGEMENTS**

- 5.1. L'entrepreneur peut réaliser une VCC pour tout engagement supérieur à la valeur indiquée dans les transactions sans qu'il ait à obtenir une approbation préalable. Dans le cas d'un dépassement d'un engagement de transaction, le montant du dépassement peut être affecté à une insuffisance ou à une partie non répartie des transactions, sous réserve de l'approbation préalable par écrit de l'autorité des RIT, dans la mesure où l'engagement de proposition de valeur global de l'entrepreneur est maintenu et où les engagements régionaux et envers les petites et moyennes entreprises sont atteints. Un dépassement des engagements dans une région ne peut pas servir à compenser une insuffisance dans une autre région.



## **6. VALEUR DU CONTENU CANADIEN**

- 6.1. La valeur du contenu canadien (VCC) de toute transaction directe ou indirecte doit être calculée à l'aide de la méthode d'évaluation au prix de vente net ou de celle des coûts agrégés.
  - 6.1.1. Méthode d'évaluation au prix de vente net : il est possible de calculer la VCC d'un produit ou service dont le prix de vente est justifié comme suit :
    - 6.1.1.1. Commencer par le prix de vente total du produit ou du service;
    - 6.1.1.2. Soustraire les droits de douane, les taxes d'accise, la taxe sur les produits et services (TPS) ou la taxe de vente harmonisée (TVH) applicable et toutes les taxes de vente provinciales;
    - 6.1.1.3. Soustraire tous les frais engagés décrits à l'article 6.2.
  - 6.1.2. Méthode des coûts agrégés : il est possible de calculer la VCC de tout produit ou service auquel il n'est pas possible d'attribuer un prix de vente justifié, en fonction du total des éléments suivants :
    - 6.1.2.1. Le coût des pièces produites au Canada et le coût des matières, dans la mesure où elles sont d'origine canadienne, qui sont intégrées à l'équipement à l'usine du fabricant au Canada;
    - 6.1.2.2. Le coût des pièces ou des matières dont l'autorité des RIT peut vérifier qu'elles sont d'origine canadienne, en ce sens qu'elles ont été exportées du Canada, puis importées au Canada comme pièces ou produits finis;
    - 6.1.2.3. Les frais de transport, y compris les frais d'assurance, engagés pour le transport entre les installations d'un fournisseur canadien ou le bureau d'entrée frontière et l'usine du fabricant au Canada, des pièces et des matières qui feront partie intégrante de l'équipement, dans la mesure où ces frais ne sont pas prévus au paragraphe précédent;
    - 6.1.2.4. Toute partie des frais suivants (excluant la TPS, la TVH, toute taxe de vente provinciale, les taxes d'accise, les redevances et les frais de licence versés à l'extérieur du Canada) s'il est raisonnable de les imputer à la conception ou à l'instauration de l'équipement, d'un service ou d'une activité;
      - 6.1.2.4.1. Les rémunérations et les salaires de la main-d'œuvre directe et indirecte affectée ou non à la production, et versés au Canada à des citoyens ou à des résidents permanents du Canada, tels que les définit la Loi sur l'immigration et la protection des réfugiés de 2001, ch. 27;
      - 6.1.2.4.2. Les matières utilisées dans le cadre des travaux, mais non intégrées aux produits finaux;

- 6.1.2.4.3. L'éclairage, le chauffage, l'électricité et l'eau;
- 6.1.2.4.4. Les cotisations pour l'indemnisation des accidentés du travail et à l'assurance-emploi, les primes d'assurance collective, les cotisations aux régimes de pension et les autres dépenses semblables engagées pour la main-d'œuvre visée par l'article 6.1.2.4.1 ci-dessus;
- 6.1.2.4.5. L'impôt foncier sur les terrains et les immeubles situés au Canada;
- 6.1.2.4.6. Les primes d'assurance incendie et d'autres types d'assurance couvrant les stocks affectés à la production, l'usine de production et son équipement, et versées à une entreprise autorisée par les lois fédérales ou d'une province à faire affaire au Canada ou dans cette province;
- 6.1.2.4.7. Les assurances achetées précisément auprès d'une entreprise autorisée par les lois fédérales ou d'une province à faire affaire au Canada ou dans cette province;
- 6.1.2.4.8. Les frais de location d'un bureau ou d'une usine versés à un propriétaire inscrit au Canada;
- 6.1.2.4.9. Les frais d'entretien et de réparation des immeubles, de la machinerie et de l'équipement utilisés aux fins de la production au Canada;
- 6.1.2.4.10. Les outils, les matrices, les gabarits, les accessoires et les autres installations matérielles semblables, de nature non permanente, qui ont été conçus, mis au point ou fabriqués au Canada;
- 6.1.2.4.11. Les services techniques et professionnels, et les travaux d'expérimentation et de développement de produits ou de processus effectués et terminés au Canada;
- 6.1.2.4.12. Les divers frais indirects de production et frais de bureau pertinents, tels que les frais généraux d'administration; l'amortissement de l'outillage de production et de l'équipement d'usine permanent; les frais d'installation de cet outillage et de cet équipement; les amortissements fiscalement autorisés qui ne dépassent pas 5 % du total de la mise de fonds affectés aux immeubles situés au Canada et appartenant à l'exécutant des travaux;
- 6.1.2.4.13. Les frais de voyage personnels, incluant les transporteurs canadiens, les dépenses d'hébergement et de repas, pour les déplacements associés aux transactions directes du projet de postes de tir naval;
- 6.1.2.4.14. les frais payés pour des services non mentionnés ailleurs;

- 6.1.2.4.15. les bénéfices nets avant impôt sur lesquels un impôt est versé ou payable au Canada.
- 6.2. Coûts ou activités commerciales qui ne sont pas admissibles au crédit de RIT :
- 6.2.1. La valeur des matières, de la main-d'œuvre et des services importés au Canada;
  - 6.2.2. Dans le cas de RIT indirectes, la valeur des matières premières et des produits semi-transformés exportés du Canada;
  - 6.2.3. La valeur des frais de subsistance et de réinstallation, ainsi que la rémunération versée à des personnes qui ne sont pas des citoyens du Canada, pour les travaux exécutés dans le cadre du projet;
  - 6.2.4. Le montant de la taxe d'accise et des droits d'importation exigés par le Canada, de la taxe de vente fédérale, de la taxe de vente provinciale, de la taxe de vente harmonisée et d'autres droits exigibles au Canada;
  - 6.2.5. La valeur des biens et des services pour lesquels l'entrepreneur ou ses parties admissibles ont obtenu un crédit de RIT ou en ont fait la demande au Canada, dans le cadre de tout autre engagement ou obligation en matière de RIT;
  - 6.2.6. Les frais liés à la préparation de la proposition ou de la soumission;
  - 6.2.7. Tous les frais de transport ou de déplacement non prévus aux articles 6.1.2.3 ou 6.1.2.4.13;
  - 6.2.8. Les obligations du gouvernement fédéral (p. ex. l'équipement fourni par le gouvernement);
  - 6.2.9. Les frais de licence payés par le bénéficiaire canadien des RIT et tout versement courant de redevances;
  - 6.2.10. Les transactions déclarées par un entrepreneur qui relèvent de son influence, ou de celle de l'une de ses parties admissibles, à l'égard du ministère ou de l'agent d'approvisionnement de tout pays;
  - 6.2.11. Les frais d'intérêts associés aux lettres de crédit ou à d'autres instruments financiers à l'appui des transactions;
  - 6.2.12. Les honoraires payés aux lobbyistes (conformément à la *Loi sur le lobbying*);
  - 6.2.13. Les honoraires payés à des experts-conseils ou agents tiers pour le travail lié à l'obtention d'un crédit dans le cadre du présent contrat. Cela comprend notamment la prestation de conseils sur la Politique des RIT, la préparation des transactions ou rapports, la défense des intérêts de l'entrepreneur auprès de

l'autorité des RIT et la recherche d'entreprises bénéficiaires possibles.

## **7. CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ DES TRANSACTIONS**

- 7.1. Causalité - Chaque transaction doit être attribuable soit à l'entrepreneur, soit à une de ses parties admissibles, en partie à cause d'une obligation prévue à l'égard du Canada. Il ne doit pas s'agir d'une transaction qu'il aurait été possible de conclure en l'absence d'une obligation réelle ou prévue. La causalité peut être démontrée en regard d'un projet précis ou de façon plus vaste en ce qui a trait à l'obligation générale d'une entreprise.
  - 7.1.1. L'entrepreneur ou sa partie admissible doit démontrer la causalité en fournissant un énoncé détaillé sur la causalité, dans lequel sont décrites les étapes et les échéances liées à sa décision en ce qui a trait à une activité d'acquisition ou d'investissement, et qui expose clairement le lien entre les étapes et les décisions relatives à une activité commerciale et la Politique des RIT ou des RIR du Canada.
  - 7.1.2. L'entrepreneur ou ses parties admissibles doivent prouver la causalité pour appuyer leur énoncé détaillé évoqué à l'article 7.1.1. La documentation écrite constitue une preuve de causalité, et peut, entre autres, comprendre la documentation du sous-contrat, la correspondance, les documents de réunion et les présentations d'entreprise.
  - 7.1.3. L'entrepreneur ou sa partie admissible doit fournir le plus de preuves documentaires possible au moment de soumettre à l'autorité des RIT la transaction proposée. L'absence de preuves suffisantes du lien de causalité pourrait entraîner le rejet de la transaction.
  - 7.1.4. D'autres directives sur la causalité sont affichées dans le site Web des RIT, à l'adresse [www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/accueil](http://www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/accueil).
- 7.2. Calendrier - Les transactions de RIT doivent être mises en œuvre pendant la période de réalisation des RIT, comme le précise l'article 1.1.31.
  - 7.2.1. Les transactions ou les transactions de remplacement qui sont déterminées après la date d'entrée en vigueur du contrat doivent répondre aux critères d'admissibilité et ne comprendre que les travaux effectués après la date de détermination de la transaction à l'autorité des RIT.
- 7.3. Effet d'accroissement – Les transactions doivent comprendre les nouveaux travaux effectués au Canada.
  - 7.3.1. Si une transaction nécessite l'achat de produits ou services auprès d'un fournisseur canadien actuel de l'entrepreneur ou de sa partie admissible, la méthode incrémentielle de calcul des crédits s'appliquera comme suit :
    - 7.3.1.1. Une moyenne triennale des achats précédents est calculée, en fonction des

trois années précédant immédiatement la date de détermination de la transaction à l'autorité des RIT;

- 7.3.1.2. Un crédit ne sera accordé que pour la valeur des achats excédant la moyenne triennale, pour chacune des périodes de déclaration.
- 7.3.2. La méthode incrémentielle de calcul décrite à l'article 7.3.1 **ne s'applique pas** si le produit ou service acheté dans le cadre de la transaction:
  - 7.3.2.1. Comprend des travaux directs;
  - 7.3.2.2. Diffère considérablement de ce qui a été acheté auparavant;
  - 7.3.2.3. Concerne une autre utilisation (vente sur le marché, application, etc.) que celle attribuée à ce qui avait été acheté auparavant;
  - 7.3.2.4. Découle d'un processus concurrentiel de resélection du fournisseur canadien.
- 7.4. Partie admissible - Les transactions doivent être réalisées par une partie admissible, laquelle est indiquée et nommée dans le présent contrat.
  - 7.4.1. Une partie admissible désigne l'entrepreneur, sa société mère, et toutes les filiales, divisions et subdivisions de la société mère, ainsi que les fournisseurs de premier niveau de l'entrepreneur affecté à l'exécution des travaux prévus au présent contrat, leurs sociétés mères, et toutes les filiales, divisions et subdivisions de la société mère.
  - 7.4.2. Pour les parties admissibles proposées qui sont des entreprises canadiennes comptant moins de 500 employés, les entrepreneurs doivent clairement démontrer que l'entreprise canadienne est en mesure de prendre des obligations relativement au présent contrat. La capacité comprend des facteurs comme la taille de l'entreprise, les produits offerts, les conditions du marché, la propriété, les processus de gestion et le niveau de contenu canadien.
  - 7.4.3. L'entrepreneur est entièrement responsable, devant le Canada, de tous les engagements liés au présent contrat, même s'ils sont confiés à des parties admissibles.
  - 7.4.4. La liste des parties admissibles approuvées pour le projet de postes de tir naval se trouve à l'article 25.

## 7.5. Validation de l'admissibilité

- 7.5.1. Dans la mesure du possible, l'autorité des RIT confirmera l'admissibilité de la transaction avant qu'une transaction proposée soit acceptée dans le contrat. À mesure que les entrepreneurs planifient, négocient et concluent des transactions proposées, ils sont encouragés à conserver et à soumettre tous les dossiers et les documents nécessaires afin de prouver l'admissibilité.
- 7.5.2. Les entrepreneurs devraient noter que les transactions doivent toutes faire l'objet d'un rapport annuel, d'une vérification et d'une approbation avant que les crédits soient confirmés. Si de nouveaux faits soulevés au cours de la vérification remettent sérieusement en question l'admissibilité d'une transaction, l'autorité des RIT examinera le tout dès que possible.

## 7.6 Admissibilité pour les engagements non déterminés de la proposition de valeur

- 7.6.1 Les engagements non déterminés de la proposition de valeur fournis dans la proposition de valeur de l'entrepreneur doivent répondre à des critères d'admissibilité.
- 7.6.2 Pour qu'un engagement non déterminé de la proposition de valeur soit considéré comme admissible, il doit répondre aux critères suivants :
  - 7.6.2.1 Intégration à la soumission de l'entrepreneur;
  - 7.6.2.2 Détermination des critères pertinents de la proposition de valeur;
  - 7.6.2.3 Description de l'activité opérationnelle à entreprendre;
  - 7.6.2.4 Valorisation et répartition dans le temps de l'activité.
- 7.6.3 L'entrepreneur doit savoir que, pour tout engagement non déterminé de la proposition de valeur indiqué dans la proposition de valeur, une transaction admissible subséquente doit également être soumise, conformément à l'engagement envers l'identification des transactions admissibles, comme l'indique l'article 2, et soumise aux critères d'admissibilité des transactions, comme l'indique l'article 7.
- 7.6.4 Le crédit ne sera pas accordé pour les engagements non déterminés de la proposition de valeur tant que l'activité ne sera pas soumise par l'entrepreneur et reconnue par l'autorité des RIT comme une transaction admissible.

## **8. TRANSACTIONS**

### **8.1. Transactions directes**

- 8.1.1. Les transactions directes sont celles qui portent sur l'obtention des produits et services nécessaires à la réalisation du projet de postes de tir naval télécommandés.
- 8.1.2. Les ressources canadiennes doivent être privilégiées dans toute la mesure du possible, pour élaborer, produire, intégrer et mener à bien le projet de postes de tir naval télécommandés.

### **8.2. Transactions indirectes**

- 8.2.1. Les transactions indirectes sont celles qui portent sur les activités qui ne sont pas reliées au projet de postes de tir naval télécommandés.
- 8.2.2. Les transactions indirectes doivent comprendre un niveau de technologie généralement identique ou supérieur à celui du projet de postes de tir naval télécommandés, et donner lieu à des applications dans les secteurs canadiens de technologie de pointe.
- 8.2.3. La valeur du contenu canadien (VCC) des transactions indirectes doit être d'au moins 30 % de la valeur totale de la transaction.
- 8.2.4. Il appartient à l'entrepreneur de clairement démontrer que chaque transaction indirecte soumise dans une proposition de valeur correspond aux critères présentés dans l'article 1.1.13. L'entrepreneur ou sa partie admissible doit fournir les renseignements et les documents à l'appui de cette démonstration.
- 8.2.5. Bien qu'une transaction puisse être prise en compte en vue de respecter un engagement de la proposition de valeur, il n'empêche que la transaction doive respecter tous les critères d'admissibilité, y compris ceux en lien avec la causalité et l'effet d'accroissement.

### **8.3. Transactions liées aux petites et moyennes entreprises**

- 8.3.1. Une transaction pour laquelle une PME est le bénéficiaire, et la VCC du produit ou service de la PME est d'au moins soixante-dix (70) pour cent, seront crédités comme suit :
  - 8.3.1.1. La partie de la VCC de la transaction égale ou inférieure à 1 000 000 \$ sera réputée avoir 100 % de VCC à des fins de rapport et de vérification;
  - 8.3.1.2. Toute partie de la VCC de la transaction supérieure à 1 000 000 \$ portera sur la VCC réelle, calculée au moyen de l'article 6 (Valeur du contenu

canadien).

**8.4. Transactions avec des établissements d'enseignement postsecondaire et des instituts de recherche publics**

- 8.4.1. Un multiplicateur par cinq (5) peut s'appliquer aux transactions qui comprennent une contribution en espèces à des universités canadiennes en vue de la recherche universitaire ou de la création d'une chaire universitaire; des investissements dans le développement de compétences en technologie de pointe par l'entremise d'établissements d'enseignement postsecondaire publics; une recherche réalisée en collaboration avec des instituts de recherche publics.

**8.5. Transactions avec des consortiums**

- 8.5.1. Dans tous les cas où l'entrepreneur ou sa partie admissible investit dans la recherche et le développement par l'entremise d'un consortium, la méthode selon laquelle ces investissements seront crédités sera celle décrite dans le présent article.
- 8.5.2. Portée : Un consortium doit comprendre :
- 8.5.2.1. L'entrepreneur ou sa partie admissible;
- 8.5.2.2. Au moins une (1) entreprise canadienne;
- 8.5.2.3. Au moins un (1) établissement canadien d'enseignement postsecondaire ou institut de recherche public.
- 8.5.2.4. La participation d'entreprise(s) étrangère(s) dans le consortium est permise. Les investissements combinés totaux des entreprises non canadiennes ne peuvent dépasser cinquante (50) pour cent de la valeur du consortium.
- 8.5.2.5. L'entrepreneur ne peut déclarer que les membres de son consortium sont ses parties admissibles au présent contrat.
- 8.5.2.6. Si une partie admissible au contrat participe au même consortium que l'entrepreneur, des feuilles de transaction distinctes décrivant la participation de l'entrepreneur et de la partie admissible dans le consortium doivent être présentée. L'entrepreneur et la partie admissible ne peuvent demander que les crédits associés aux contributions de chacun au consortium. En aucun cas l'entrepreneur et la partie admissible ne peuvent demander des crédits pour les mêmes contributions.
- 8.5.2.7. Les contributions au consortium peuvent prendre la forme de contributions en espèces ou en nature. Dans le cas des contributions en nature, leur valeur doit être déterminée au moyen d'une évaluation par un tiers au contrat, et cette évaluation est payée par l'entrepreneur.



- 8.5.2.8. Les ventes futures qui pourraient découler des activités du consortium ne seront pas prises en compte aux fins d'un crédit dans le cadre de la transaction de consortium. Advenant que l'entrepreneur acquière des produits et des services auprès du consortium, l'acquisition sera considérée comme une transaction distincte et aucun multiplicateur ne sera appliqué.
- 8.5.2.9. Lorsqu'il soumet une transaction pour le consortium, l'entrepreneur doit indiquer de quelle manière il propose de calculer la répartition entre les régions. L'entrepreneur peut répartir les engagements régionaux en fonction de l'origine du financement du consortium, en proportion du financement canadien total. Il peut aussi répartir les engagements régionaux en fonction du lieu où les travaux du consortium sont réalisés. Quel que soit le cas, une fois que l'entrepreneur aura choisi un mode de calcul de la répartition régionale, il devra s'y tenir.
- 8.5.2.10. En plus de démontrer que son investissement dans le consortium respecte tous les critères d'admissibilité, l'entrepreneur a aussi la responsabilité de démontrer en quoi sa participation au consortium a permis d'obtenir des investissements des autres parties concernées. Pour demander des crédits au regard des fonds investis par d'autres entreprises, l'entrepreneur doit démontrer que les fonds supplémentaires investis dans le consortium sont le résultat de sa participation. L'entrepreneur ne recevra pas de crédit pour les contributions déjà versées au consortium avant sa participation.
- 8.5.2.11. L'entrepreneur ne pourra pas recevoir de crédits pour les contributions obtenues par d'autres parties et appliquées à d'autres obligations. Si plusieurs entrepreneurs ayant des obligations participent au même consortium, chacun de ces entrepreneurs pourra recevoir des crédits au regard de sa propre contribution et de celle des membres qu'il peut démontrer qu'il a convaincus de participer au consortium.
- 8.5.3. Évaluation aux fins du crédit :
- 8.5.3.1. La valeur initiale équivalant à la somme des éléments suivants sera d'abord calculée :
- 8.5.3.1.1. La valeur des contributions en espèces versées par l'entrepreneur au consortium;
- 8.5.3.1.2. La valeur des contributions en espèces des autres participants admissibles, jusqu'à concurrence du montant de la contribution de l'entrepreneur, manifestement obtenues grâce à la participation de l'entrepreneur au consortium.
- 8.5.3.2. Une fois la valeur initiale établie, l'entrepreneur pourra y appliquer un multiplicateur à coefficient cinq (5).

- 8.5.3.3. La valeur de toute contribution en nature serait ensuite ajoutée. Les contributions en nature ne sont pas admissibles à un multiplicateur.
- 8.5.4. Calendrier :
- 8.5.4.1. Le crédit peut être demandé lorsque l'entrepreneur et les membres contribuent au consortium.
- 8.5.4.2. Avant qu'ils ne soient approuvés, les crédits liés au consortium et demandés par l'entrepreneur doivent faire l'objet d'un rapport annuel, d'une vérification et d'une approbation écrite de l'autorité des RIT.
- 8.5.5. Les éléments suivants ne sont pas admissibles à un crédit:
- 8.5.5.1. Les contributions versées au consortium par des établissements d'enseignement postsecondaire ou des instituts de recherche publics;
- 8.5.5.2. Les contributions directes versées au consortium par un ordre de gouvernement.
- 8.5.6. Garanties d'exécution :
- 8.5.6.1. Les feuilles de transaction liées à un consortium devraient être indiquées dans la valeur multipliée des contributions proposées. Cette valeur multipliée fait partie de l'engagement total de l'entrepreneur et, à ce titre, est visée par les garanties d'exécution stipulées dans le présent contrat.
- 8.5.6.2. Si l'entrepreneur ne parvient pas à réaliser une transaction acceptée à laquelle participe un consortium, la valeur multipliée totale de son engagement doit être constituée d'autres transactions qui répondent aux critères d'admissibilité. Les transactions de remplacement ne seront pas automatiquement assujetties à un multiplicateur.
- 8.6. **Transactions du cadre d'investissement**
- 8.6.1. Les transactions peuvent comprendre des investissements en R-D et en commercialisation effectués directement par l'entrepreneur avec une PME canadienne. Le présent article décrit les méthodes servant à évaluer, à valoriser et à créditer ces investissements.
- 8.6.2. Les activités du cadre d'investissement (CI) proposées seront examinées, approuvées et attribuées par l'autorité des RIT à l'aide du processus d'établissement d'étapes suivant :
- 8.6.2.1. Étape 1 – Admissibilité – Fiche des modalités

- 8.6.2.2.           Étape 2 – Évaluation de l’investissement
- 8.6.2.3.           Étape 3 – Calcul des crédits et approbation de la feuille de transaction
- 8.6.2.4.           Étape 4 – Suivi et octroi des crédits de RIT
- 8.6.3.           Étape 1 – Admissibilité – Fiche des modalités – Les activités du CI proposées doivent répondre aux six critères d’admissibilité suivants :
  - 8.6.3.1.           L’investissement doit être lié à des activités de recherche et développement (R-D) ou de commercialisation, comme l’entend le présent contrat;
  - 8.6.3.2.           L’investissement doit être réalisé dans une PME canadienne, comme l’entend le présent contrat;
  - 8.6.3.3.           L’investissement doit répondre aux critères d’admissibilité, comme l’entend le présent contrat;
  - 8.6.3.4.           Il doit s’agir d’un investissement du CI admissible, comme l’entend le présent contrat;
  - 8.6.3.5.           L’activité du CI doit être d’une durée d’au moins cinq (5) années consécutives, à partir de la date à laquelle l’investissement est effectué;
  - 8.6.3.6.           Un plan d'activités du CI complet, comme l’entend le présent contrat, doit être soumis à l'autorité des RIT.
- 8.6.4.           Étape 2 – Évaluation de l’investissement – Les activités du CI admissibles sont évaluées à l’aide des méthodes suivantes :
  - 8.6.4.1.           Les investissements en espèces admissibles sont acceptés tels quels;
  - 8.6.4.2.           Les investissements en nature admissibles sont évalués par un tiers indépendant, conformément à l’article 1.1.9.
- 8.6.5.           Étape 3 – Calcul des crédits– Les multiplicateurs suivants s’appliquent à la valeur de l’investissement du CI admissible :
  - 8.6.5.1.           Argent affecté à des activités de R-D, ou licence de PI – neuf (9);
  - 8.6.5.2.           Argent affecté à l’achat d’équipement ou transfert en nature d’équipement – sept (7);
  - 8.6.5.3.           Transfert en nature de connaissances et/ou marketing/soutien aux ventes – quatre (4).
- 8.6.6.           Étape 4 – Suivi et octroi des crédits

- 8.6.6.1. Les crédits multipliés qui découlent d'une activité du CI seront octroyés en fonction du calendrier suivant :
- 50 % dès que l'activité d'investissement est faite selon le plan d'activités du CI, indiquée à l'autorité des RIT et vérifiée par celle-ci;
  - 50 % au cours des années restantes du projet du CI, à mesure que les exigences annuelles de reddition de comptes du CI sont observées.
- 8.6.6.2. L'entrepreneur sera considéré comme ayant respecté les exigences en matière de rapport annuel sur le CI de chaque année s'il :
- Rend compte de ses activités du CI conformément aux exigences en matière de rapport annuel énoncées à l'article 3, Rapports;
  - Inclut dans son rapport annuel de chaque année un rapport particulier et complet sur les activités du CI, au moyen du modèle fourni à l'Annexe E du présent contrat, Modèle de rapport d'activité annuel du CI.
- 8.6.7. Le montant total des crédits associés aux activités du CI ne peut dépasser cinq (5) pour cent de la valeur totale de l'obligation du présent contrat, comme le précise l'article 2.1.1.
- 8.6.8. L'investissement doit être effectué dans les 12 mois suivant l'une des deux dates suivantes : l'approbation de la transaction finale par l'autorité des RIT (contribution financière) ou la remise du rapport d'évaluation par un tiers (contribution non financière).
- 8.6.9. L'investissement doit profiter à la PME pendant au moins cinq (5) années consécutives et servir aux fins décrites dans le plan d'activités du CI.
- 8.6.10. L'autorité des RIT peut refuser ou révoquer les crédits dans les cas suivants :
- 8.6.10.1. Incapacité de produire un « Rapport d'activité annuel du CI » détaillé, complet et exact, pour chaque année du projet du CI;
- 8.6.10.2. Retrait, en tout ou en partie, de l'investissement de la PME dans le CI avant la fin des cinq années consécutives;
- 8.6.10.3. Utilisation de l'investissement du CI à des fins autres que celles décrites dans le plan d'activités du CI.
- 8.6.10.4. Un guide du déposant est affiché dans le site Web des RIT ([www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/accueil](http://www.ic.gc.ca/eic/site/042.nsf/fra/accueil)). Il donne des renseignements supplémentaires à propos des processus, du calendrier et des livrables liés au CI. Le guide fournit également les modèles que l'entrepreneur ou sa partie

admissible doit appliquer au processus de soumission du CI.

## **8.7. Transactions liées à la coopération en matière de technologie et de compétences**

8.7.1. Les transactions peuvent prendre la forme d'une coopération directe en matière de technologie et de compétences, et doivent respecter les critères suivants :

- 8.7.1.1. La technologie doit être suffisamment complète pour permettre au bénéficiaire canadien d'appliquer les connaissances à des produits ou processus nouveaux ou existants;
- 8.7.1.2. La technologie doit être exclusive, actuelle et à un niveau équivalent ou supérieur à celui utilisé dans le cadre du projet de postes de tir naval télécommandés;
- 8.7.1.3. Les licences et les permis requis pour faciliter la vente de produits ou de services sur les marchés intérieurs ou d'exportation doivent être fournis;
- 8.7.1.4. Le cédant doit fournir l'aide et les conseils techniques requis pour exploiter et mettre à jour la technologie transférée et toute l'information qui y est associée (dessins, méthodes d'application, etc.);
- 8.7.1.5. L'entreprise canadienne doit avoir accès aux marchés intérieurs et étrangers et disposer des ressources nécessaires pour y exploiter la technologie;
- 8.7.1.6. La technologie doit être exploitable, en ce sens que l'entreprise canadienne doit avoir les capacités (financières et techniques) de l'utiliser et de la mettre à jour;
- 8.7.1.7. À la demande de l'autorité des RIT, l'entrepreneur doit fournir l'entente conclue avec le bénéficiaire canadien. Le défaut de fournir cette entente pourrait entraîner le rejet de la transaction liée à la coopération en matière de technologie et de compétences.

8.7.2. La valeur du contenu canadien (VCC) de la coopération en matière de technologie et de compétences sera mesurée au moyen des ventes futures, des ventes à l'exportation ou du remplacement d'importations, et des biens ou services effectués par l'entreprise canadienne par suite de la coopération en matière de technologie et de compétences. De plus, l'entrepreneur peut se voir octroyer un crédit pour les frais raisonnables engagés dans le cadre d'une coopération en matière de technologie et de compétences, si les résultats des ventes futures dépassent les coûts de la coopération en matière de technologie et de compétences. Les frais raisonnables engagés comprennent :

- 8.7.2.1. Les frais de formation;
- 8.7.2.2. Les coûts de mise en place de l'infrastructure nécessaire pour exploiter la

technologie;

8.7.2.3. Tous les autres frais considérés comme raisonnables par l'autorité des RIT.

8.7.3. Les activités sous forme de coopération en matière de technologie et de compétences avec des entreprises canadiennes peuvent comprendre, sans s'y limiter :

8.7.3.1. La participation à la conception, à la mise au point et à la fabrication de systèmes nouveaux ou améliorés;

8.7.3.2. La fourniture de nouvelles technologies de systèmes qui raffermissent les capacités de l'industrie canadienne en ce qui concerne sa gamme actuelle de produits et son potentiel d'exportation;

8.7.3.3. La fourniture de licences qui permettent aux entreprises canadiennes de fabriquer des composants, nouveaux ou existants, de systèmes importants en vue de la vente à l'exportation ou du remplacement des importations.

#### 8.8. **Transactions liées aux investissements généraux**

8.8.1. Les transactions peuvent comprendre des activités comme des investissements au Canada. En plus de respecter les critères d'admissibilité d, les investissements doivent être effectués par l'entrepreneur ou sa partie admissible et engagés directement dans l'entreprise bénéficiaire canadienne.

8.8.2. L'entrepreneur se voit octroyer un crédit pour la VCC des ventes futures réalisées par le bénéficiaire à la suite de l'investissement particulier. De plus, l'entrepreneur reçoit un crédit pour le montant de l'investissement en soi, si les résultats des ventes futures du bénéficiaire dépassent le montant de l'investissement initial. Une fois que les crédits acceptés dépassent le montant de l'investissement total, le crédit pour les ventes futures est établi au prorata en multipliant le montant des ventes applicables selon le ratio d'investissement direct de l'entrepreneur dans l'entreprise canadienne par rapport au capital qu'il a affecté à l'investissement.

8.8.3. Crédit des ventes futures =

Ventes applicables X Investissement direct de l'entrepreneur dans l'entreprise du  
bénéficiaire canadien  
Capital investi par le bénéficiaire canadien au moment de  
l'investissement

8.8.4. L'investissement ne doit pas être sous la forme d'un prêt ou servir à l'achat de débentures.

8.8.5. L'investissement effectué par l'entrepreneur ou ses parties admissibles doit

demeurer dans l'entreprise bénéficiaire canadienne pendant au moins trois (3) ans à compter de la date de placement des fonds dans l'entreprise. À défaut, l'autorité des RIT récupère immédiatement tous les crédits approuvés pour la transaction. Aucun autre crédit ne sera approuvé pour cette transaction.

- 8.8.6. Si l'entrepreneur ou une partie admissible investit dans ses propres installations au Canada, l'investissement et les ventes supplémentaires découlant de cet investissement peuvent être admissibles à un crédit, pourvu que l'investissement réponde aux critères d'admissibilité. On tentera de déterminer si l'investissement se traduit par un avantage pour le Canada et n'entraîne pas la surcapacité ou la fermeture des entreprises existantes ni la diminution du chiffre d'affaires prévu des entreprises canadiennes.
- 8.8.7. Le capital servant à l'acquisition d'une entreprise canadienne qui est considérée comme une « entreprise en exploitation » ne constitue pas un investissement admissible aux fins des RIT. Par contre, si l'investissement vise une entreprise canadienne qui a invoqué les lois canadiennes sur la faillite, il peut être pris en compte aux fins des RIT.
- 8.8.8. Les transactions en matière d'investissement peuvent également comprendre ce qui suit :
  - 8.8.8.1. L'établissement ou l'amélioration d'une installation ou d'un projet au Canada qui permettra le développement des secteurs de technologie de pointe et la création de capacités inexistantes au Canada. On tentera de déterminer si la transaction n'entraîne pas la surcapacité ou la fermeture d'entreprises existantes ni la diminution du chiffre d'affaires prévu des entreprises canadiennes;
  - 8.8.8.2. La création de coentreprises avec des entreprises canadiennes, ce qui contribuera à la viabilité à long terme de celles-ci et augmentera leurs ventes sur les marchés nationaux et internationaux.

## 8.9. **Transactions avec des fonds de capital-risque**

- 8.9.1. Le présent article expose la méthode de calcul des crédits pour les investissements que l'entrepreneur ou sa partie admissible n'applique pas directement à l'entreprise d'un bénéficiaire canadien, mais dont il confie la gestion à un tiers. Tout organisme de gestion des investissements, qu'il s'agisse entre autres d'une banque, d'une société de fiducie, d'un fonds de capital-risque ou d'une société de placement, ne sera pas une partie admissible au contrat, mais sera réputé être un tiers. Une partie de l'investissement de l'entrepreneur peut provenir de placements dans un fonds de capital-risque (FCR) visant à favoriser la croissance des petites entreprises canadiennes grâce au développement et à l'exploitation de nouvelles technologies. Le crédit multiplié pour ces investissements ne doit pas dépasser 5 % de la valeur de l'engagement. Les contributions visant à aider les petites entreprises canadiennes sont autorisées selon les paramètres suivants :

8.9.2. Calendrier :

8.9.2.1. Le crédit peut être demandé si :

8.9.2.1.1. L'entrepreneur fait une contribution financière dans un FCR admissible. À ce moment-là, seule la valeur nominale de la contribution, mesurée en dollars canadiens, peut être considérée aux fins des RIT;

8.9.2.1.2. Le gestionnaire du FCR investit les fonds dans une petite entreprise canadienne, et ceux-ci demeurent engagés dans l'entreprise bénéficiaire canadienne pendant au moins trois (3) ans, à partir de la date de placement des fonds. À défaut, l'autorité des RIT récupère immédiatement tous les crédits demandés ou approuvés pour la transaction.

8.9.2.2. Avant d'être acceptés, tous les crédits relatifs à des FCR que demande l'entrepreneur sont assujettis à la vérification et à l'approbation de l'autorité des RIT.

8.9.3. Portée :

8.9.3.1. Les petites entreprises bénéficiaires (fermées) des investissements d'un FCR doivent compter au plus 50 employés (industries de services) ou au plus 100 employés (industries de fabrication) au début de l'investissement.

8.9.3.2. Les investissements initiaux par le gestionnaire du FCR, y compris les coinvestissements, dans les petites entreprises admissibles ne peuvent pas dépasser un million de dollars.

8.9.3.3. Généralement, les petites entreprises bénéficiaires s'occupent du développement, de la fabrication ou de la commercialisation d'un produit ou service de technologie de pointe dans l'un des secteurs suivants :

- Sciences de la vie (biotechnologie, matériel médical et produit pharmaceutique), santé;
- Matériaux de pointe;
- Fabrication de pointe;
- Environnement;
- Technologies de l'information et des communications;
- Aérospatiale et défense.

8.9.3.4. Seuls les FCR inscrits et gérés au Canada (ou les tiers) qui soutiennent les secteurs d'activité ci-dessus sont acceptés. L'entrepreneur doit fournir la preuve qu'un pourcentage élevé des investissements effectués par le fonds retenu est engagé dans les entreprises œuvrant dans les secteurs indiqués ci-



dessus.

8.9.4.            Multiplicateur aux fins du crédit :

8.9.4.1.            Le multiplicateur aux fins du crédit est de 5 pour 1 (5:1). Le crédit pour la contribution initiale est accordé au moment du dépôt des fonds dans le FCR par l'entrepreneur. Le crédit pour les multiplicateurs restants est offert si le gestionnaire du FCR ou le gestionnaire des investissements du tiers affecte les fonds à une petite entreprise canadienne et que les fonds y demeurent engagés pendant au moins trois (3) ans, depuis la date de placement des fonds. Le crédit multiplié maximal pour le projet se chiffre à 5 % de la valeur des engagements.

8.9.5.            Limite des investissements par un fonds de capital-risque

8.9.5.1.            Lorsqu'une petite entreprise atteint le stade du premier appel public à l'épargne, l'autorité des RIT n'accorde aucun autre crédit pour d'autres investissements effectués dans la petite entreprise canadienne par un FCR.

8.9.6.            Garanties d'exécution

8.9.6.1.            La valeur multipliée des contributions proposées au FCR figure sur les feuilles de transaction des transactions admissibles du FCR. Cette valeur multipliée fait partie de l'engagement total de l'entrepreneur, et, à ce titre, elle est visée par les garanties d'exécution stipulées dans le présent contrat.

8.9.6.2.            Si l'entrepreneur n'exécute pas la transaction acceptée à laquelle participe un FCR, la valeur totale « multipliée » de son engagement doit être complétée par d'autres activités qui répondent aux critères d'admissibilité. Le multiplicateur ne s'applique pas aux transactions de remplacement.

## **9. PLANS STRATÉGIQUES**

9.1.            Les obligés importants à l'égard du Canada sont tenus de soumettre un Plan stratégique à l'autorité des RIT.

9.2.            L'entrepreneur et l'autorité des RIT se rencontrent régulièrement pour mettre à jour le Plan stratégique de l'entrepreneur, l'examiner et en discuter. Les représentants aux niveaux supérieurs de l'entreprise et de l'autorité des RIT sont disponibles pour ces réunions.

9.3.            Le Plan stratégique de l'entreprise doit fournir :

9.3.1.            Une description des plans globaux et de la vision stratégique globale de l'entrepreneur au Canada à moyen terme (de 3 à 5 ans) et à long terme (plus de 5 ans);

- 9.3.2. Une description de la façon dont ces plans d'entreprise et cette vision peuvent se traduire en transactions;
- 9.3.3. Un aperçu des obligations actuelles et prévues de l'entrepreneur à l'égard du Canada;
- 9.3.4. Une liste des partenariats établis avec les fournisseurs de niveau un ou d'autres parties admissibles;
- 9.3.5. Un avis sur les transactions éventuelles qui exigeront une mise en commun.
- 9.3.6. Les entrepreneurs qui ont des obligations multiples totalisant moins d'un milliard de dollars peuvent aussi soumettre un Plan stratégique à l'autorité des RIT. Toutefois, ni l'autorité des RIT ni l'entrepreneur ne sont tenus de se rencontrer pour discuter du Plan stratégique.
- 9.3.7. Les entrepreneurs qui soumettent un Plan stratégique peuvent être autorisés à regrouper des activités de RIT commerciales stratégiques à valeur élevée.
- 9.4. Les transactions regroupées doivent répondre aux critères suivants :
  - 9.4.1. Respecter tous les critères d'admissibilité décrits à l'article 7 (Critères d'admissibilité des transactions);
  - 9.4.2. Avoir une valeur de plus de 100 millions de dollars, mesurée en VCC;
  - 9.4.3. Avoir des répercussions stratégiques à long terme sur le bénéficiaire canadien, comme le soutien de la R-D, le premier achat de technologies canadiennes innovatrices, le leadership sur le marché, un mandat de produit mondial, des activités de chaîne de valeur mondiale, des activités de consortium, des activités de petites et moyennes entreprises, et le progrès technologique.
- 9.5. L'entrepreneur doit clairement décrire et documenter la façon dont une transaction de proposée pour le regroupement répond aux critères énoncés à l'article 9.4.
- 9.6. La réception, la conservation et la protection des renseignements sur les activités de l'entreprise comprises dans le Plan sont régies par les lois et processus fédéraux de rigueur, comme la Loi sur l'accès à l'information, la Loi sur la protection des renseignements personnels et la Loi constituant Bibliothèque et Archives du Canada.

## **10. COMMANDES VALIDES**

- 10.1. La mesure selon laquelle chaque transaction est admissible se limite aux commandes ou contrats valides exécutés avant la fin de la période de réalisation.

## **11. MISE EN BANQUE**

- 11.1. Les transactions mises en banque peuvent comprendre au total 50 % de la valeur de l'engagement.
- 11.2. La VCC totale d'une transaction mise en banque, et non seulement d'une partie de celle-ci, doit être appliquée à une seule transaction en vertu du contrat.
- 11.3. Chaque transaction mise en banque doit être clairement étiquetée. La transaction mise en banque doit contenir les renseignements exacts, tels qu'ils ont été communiqués à la Banque.
- 11.4. L'échange et le transfert entre les entreprises de transactions mises en banque sont interdits.

## **12. REMPLACEMENT DES IMPORTATIONS**

- 12.1. Le remplacement d'importations à la suite d'un transfert de travaux au Canada est comptabilisé aux fins des RIT.

## **13. MANDAT DE PRODUIT MONDIAL**

- 13.1. Si un produit conçu, développé et fabriqué par une entreprise canadienne fait l'objet d'un mandat de produit mondial, s'il existe une relation à long terme entre l'entrepreneur ou une partie admissible et une entreprise canadienne, si l'entreprise canadienne est autorisée par contrat à mener les activités susmentionnées, si elle est désignée comme telle dans une transaction indirectes, et si la VCC du produit se révèle égale ou supérieure à 70 %, la valeur totale du contrat de la transaction est réputée être la VCC.

## **14. COMMUNICATIONS PUBLIQUES**

- 14.1. L'entrepreneur, ses parties admissibles ou les bénéficiaires sont invités à faire preuve de la plus grande transparence possible concernant leurs plans de RIT e, et leurs engagements et transactions, en les mettant à la disposition du public lorsque c'est possible.
- 14.2. Dans le cadre de ces efforts de transparence, l'entrepreneur et l'autorité des RIT coordonneront conjointement les communications publiques liées aux transactions associées au projet de postes de tir naval télécommandés. Les deux parties travailleront également de concert pour évaluer les effets et faire connaître les réussites découlant des transactions précises.
- 14.3. L'entrepreneur consent aux annonces publiques concernant le projet, faites par le ministre de l'Industrie ou en son nom, qui sont liées aux engagements. Ces annonces peuvent faire état du nom de l'entreprise, décrire dans les grandes lignes les travaux envisagés et donner une estimation de la VCC. En pareille situation, l'autorité des RIT déploiera tous les efforts raisonnables pour s'assurer que l'entrepreneur a la possibilité

de participer aux annonces ou à la préparation de tout document connexe.  
L'entrepreneur autorise également Industrie Canada à publier et divulguer en toute transparence les documents attestant de sa capacité à remplir ses obligations, dans le respect de la confidentialité commerciale.

- 14.4 Pour toute autre communication publique concernant les transactions du projet de postes de tir naval télécommandés, les versions préliminaires des annonces et les calendriers de publication seront transmis d'une partie à l'autre dès que possible, mais dans tous les cas, avant la date de diffusion proposée. Chaque partie déploiera tous les efforts requis pour informer l'autre partie à temps et pour régler tout différend concernant le contenu ou le moment de l'annonce proposée.
- 14.5 Rien, dans le présent article, ne doit être interprété comme empêchant toute entreprise concernée par une obligation ou une transaction de s'acquitter des obligations en matière de présentation de rapports que lui confèrent les lois sur les valeurs mobilières en vigueur.

## **15. MODIFICATION D'UNE TRANSACTION**

- 15.1. L'entrepreneur ne doit pas modifier les transactions indiquées à l'Annexe A à moins que :
- 15.1.1. L'entrepreneur ait présenté une proposition de modification à l'autorité des RIT par l'entremise de l'autorité contractante;
- 15.1.2. L'autorité des RIT ait donné, par l'entremise de l'autorité contractante, son approbation écrite à l'entrepreneur et demandé à l'autorité contractante de modifier le contrat en conséquence.
- 15.2. L'entrepreneur peut proposer la modification ou le remplacement de l'une ou l'autre des transactions indiquées à l'Annexe A, et l'autorité des RIT peut accepter ces propositions si, à son avis :
- 15.2.1. Les circonstances à l'origine de la modification sont exceptionnelles et pourraient, si la modification n'est pas apportée, causer des difficultés indues à l'entrepreneur;
- 15.2.2. Les obligations du présent contrat sont maintenues (c.-à-d. les engagements généraux en matière de RIT, de proposition de valeur, de région et de petites entreprises);
- 15.2.3. Les modifications ou les remplacements proposés répondent aux critères d'admissibilité énoncés dans le présent contrat;
- 15.2.4. La valeur de la transaction proposée en remplacement n'est pas inférieure à celle de la transaction à remplacer, pour ce qui est de la VCC et du niveau de savoir-faire technologique associé aux travaux à exécuter;

- 15.2.5. Les transactions de remplacement soumises dans le cadre de la proposition de valeur doivent respecter les mêmes critères de proposition de valeur et posséder une VCC en dollars équivalente;
- 15.2.6. La réalisation des travaux aura des retombées directes maximales, de grande qualité et à faible risque sur l'industrie canadienne;
- 15.2.7. L'industrie canadienne bénéficiera de retombées indirectes, de grande qualité et à faible risque, du même niveau technologique que les retombées directes.
- 15.3. Réductions mutuelles et échange
  - 15.3.1. Réduction mutuelle désigne une réduction de l'obligation de l'entrepreneur en échange de la réduction des obligations d'une entreprise canadienne à l'égard d'une autorité de compensation étrangère.
  - 15.3.2. Les réductions mutuelles ne sont pas autorisées.
  - 15.3.3. Les échanges d'obligations de RIT ou de RIR, ou de crédits de RIT ou de RIR, ne sont pas autorisés.

## **16. VÉRIFICATION ET ACCÈS AUX DOCUMENTS**

- 16.1. L'entrepreneur doit mettre en œuvre les pratiques et procédures liées aux RIT qui sont décrites dans le Plan de gestion des RIT. L'autorité des RIT doit approuver toutes les modifications apportées au Plan de gestion des RIT.
- 16.2. L'entrepreneur doit conserver les documents appropriés et toute la documentation relative aux transactions jointes au présent contrat, y compris les factures et les preuves de paiement. L'entrepreneur ne doit pas, sans l'approbation écrite préalable de l'autorité des RIT, disposer de ces documents ou de cette documentation avant l'expiration des deux (2) années qui suivent le paiement final versé dans le cadre du présent contrat, le règlement des demandes ou des différends en suspens, ou la fin de la période de réalisation, selon la dernière éventualité. En tout temps durant la période de conservation indiquée ci-dessus, ces documents et cette documentation doivent être accessibles aux fins de vérification, d'inspection et d'examen par l'autorité des RIT ou son délégué, qui pourra faire des copies de ces documents et en tirer des extraits.
- 16.3. De plus, l'autorité des RIT peut demander de temps à autre à l'entrepreneur de lui transmettre par courriel ou courrier des copies de tous ces renseignements, pour constituer un échantillon aléatoire des transactions.
- 16.4. Si l'autorité des RIT juge que l'information contenue dans le rapport annuel et attestée par le certificat de conformité doit être vérifiée, l'entrepreneur doit permettre à l'autorité des RIT d'accéder, à tout moment raisonnable après un avis de 60 jours civils, à ses comptes et aux documents visés. L'entrepreneur doit également, en prévoyant les

mêmes engagements dans les contrats de sous-traitance des parties admissibles, prendre les mêmes dispositions à l'égard des sous-traitants et fournisseurs chargés de l'exécution des travaux.

- 16.5. Si, par suite de la vérification effectuée conformément au présent article, l'autorité des RIT détermine que les documents ne permettent pas de vérifier les réalisations de l'entrepreneur dans le cadre de tout engagement de RIT, l'entrepreneur doit fournir à l'autorité des RIT les renseignements supplémentaires qu'elle exige.
- 16.6. S'il est impossible de vérifier si une transaction a permis d'obtenir les RIT déclarées, la partie des transactions qui ne peut être vérifiée sera considérée comme non réalisée, et l'autorité des RIT en informera l'entrepreneur par l'entremise de l'autorité contractante.
- 16.7. Si l'autorité des RIT détermine qu'il existe une insuffisance importante par rapport à l'engagement total de l'entrepreneur relativement aux RIT et qu'elle estime que l'entrepreneur ne respectera pas cet engagement, elle peut, par l'intermédiaire de l'autorité contractante, aviser l'entrepreneur et lui demander de présenter une proposition sur la manière dont il entend corriger ces lacunes. L'entrepreneur présente sa proposition dans les soixante (60) jours civils suivant la réception de cet avis. Si l'autorité des RIT juge la proposition inacceptable, elle peut demander à l'autorité contractante de résilier le contrat.

## **17. GESTION DE L'INFORMATION**

- 17.1. L'ensemble de l'information de l'entrepreneur liée aux obligations, activités et réalisations est considéré par l'autorité des RIT comme de l'information mise à la disposition du Parlement et du public.
- 17.2. La réception, la conservation et la protection des renseignements propres à l'entrepreneur qui sont de nature commerciale et transactionnelle, et qui sont fournis à l'autorité des RIT dans le contexte du présent contrat et/ou par l'entremise d'un Plan stratégique, sont régies par les lois et processus fédéraux de rigueur, comme la *Loi sur l'accès à l'information*, la *Loi sur la protection des renseignements personnels* et la *Loi constituant Bibliothèque et Archives du Canada*.
  - 17.2.1. L'autorité des RIT peut utiliser ces données à des fins d'analyse de politique interne. Certaines informations pertinentes peuvent également être communiquées, sous réserve des lois et des processus de rigueur, à d'autres organismes gouvernementaux avec lesquels l'autorité des RIT collabore à l'administration de la Politique des RIT, tels que les organismes de développement régional.

## **18. RÉOLUTION DE CONFLITS**

- 18.1. L'autorité des RIT et l'entrepreneur reconnaissent qu'ils ont conclu une entente contractuelle à long terme, afin que l'entrepreneur s'acquitte des obligations énoncées dans les présentes, offre des avantages économiques à long terme au Canada, et exécute

efficacement les modalités du présent contrat.

- 18.2. Des valeurs et approches communes encadrent cette relation à long terme, comme la responsabilité mutuelle, la communication ouverte, le respect mutuel et la collaboration efficace. La relation comprend des responsables au niveau du projet (c.-à-d. gestionnaires des RIT et de contrats) et au niveau de la gestion (c.-à-d. représentants ministériels et cadres de direction). Les discussions sont fréquentes et continues, pendant la durée du contrat.
- 18.3. Si un désaccord survient entre l'autorité des RIT et l'entrepreneur sur une question liée aux RIT, chaque partie communiquera ses préoccupations à l'autre partie aux fins de discussion et de résolution. Les parties sont encouragées à faire part de leurs préoccupations en premier lieu au niveau du projet. Si les discussions au niveau du projet ne permettent pas de régler le problème, les parties sont invitées à faire intervenir la direction, tout en informant l'autorité contractante.

## **19. GARANTIES D'EXÉCUTION**

- 19.1. La relation à long terme entre l'entrepreneur et l'autorité des RIT s'appuie sur plusieurs processus qui favorisent la participation régulière et continue des deux parties. Ces processus comprennent le calendrier de détermination des RIT énoncé à l'article 2 et le processus de présentation de rapports annuels exposé à l'article 3. Ensemble, ces mesures de surveillance et toute autre mesure encouragent une participation constructive, le recours à des pratiques exemplaires et la réalisation des obligations de l'entrepreneur dans le cadre du présent contrat.
- 19.2. Dans l'éventualité que l'entrepreneur ne respecte pas ses obligations prévues au présent contrat, les garanties d'exécution suivantes sont en place :
- 19.2.1. Retenue/arrêt des paiements :
- 19.2.1.1. Si l'entrepreneur n'a pas satisfait aux exigences décrites à l'article 2.1.6, dans les douze (12) mois suivant l'octroi du contrat, l'autorité des RIT doit aviser l'entrepreneur d'un tel manquement et le Canada peut retenir le paiement de l'étape X.
- 19.2.1.2. En ce qui concerne la retenue énoncée dans la sous-section 19.2.1.1, une période de grâce de soixante (60) jours civils, commençant le jour où l'avis de défaut a été envoyé par l'autorité des RIT, doit s'écouler avant que la retenue ne prenne effet. Au cours de cette période, l'entrepreneur peut prendre des mesures correctives en transmettant à l'autorité des RIT un plan pour remédier à ce manquement.
- 19.2.1.3. Si l'entrepreneur n'a pas satisfait aux exigences décrites à l'article 2.1.7, dans les vingt-quatre (24) mois suivant l'octroi du contrat, l'autorité des RIT doit aviser l'entrepreneur d'un tel manquement et le Canada peut retenir le paiement de l'étape X.

- 19.2.1.4. En ce qui concerne la retenue énoncée dans la sous-section 19.2.1.3, une période de grâce de soixante (60) jours civils, commençant le jour où l'avis de défaut a été envoyé par l'autorité des RIT, doit s'écouler avant que la retenue ne prenne effet. Au cours de cette période, l'entrepreneur peut prendre des mesures correctives en transmettant à l'autorité des RIT un plan pour remédier à ce manquement.
- 19.2.1.5. Si l'entrepreneur n'a pas satisfait aux exigences décrites à l'article 2.1.8, dans les vingt-quatre (24) mois suivant l'octroi du contrat, l'autorité des RIT doit aviser l'entrepreneur d'un tel manquement et le Canada peut retenir le paiement de l'étape X.
- 19.2.1.6. En ce qui concerne la retenue énoncée dans la sous-section 19.2.1.5, une période de grâce de soixante (60) jours civils, commençant le jour où l'avis de défaut a été envoyé par l'autorité des RIT, doit s'écouler avant que la retenue ne prenne effet. Au cours de cette période, l'entrepreneur peut prendre des mesures correctives en transmettant à l'autorité des RIT un plan pour remédier à ce manquement.
- 19.2.2. Dommages-intérêts :
- 19.2.2.1. S'il n'a pas réalisé tous les engagements prévus aux articles 2.1.1 à 2.1.8 (Énoncé des travaux : Engagements et responsabilités) à la fin de la période de réalisation, l'entrepreneur doit immédiatement verser au Canada des dommages-intérêts liquidés équivalant à 10 % de la valeur de l'insuffisance.
- 19.2.2.2. Si les dommages-intérêts liquidés concernent plusieurs engagements en matière de RIT, l'entrepreneur est responsable uniquement à l'égard de l'engagement qui entraîne les dommages-intérêts liquidés les plus élevés.
- 19.2.2.3. L'ensemble des engagements en matière de RIT comprend les engagements de RIT non déterminés.
- 19.3. Lorsque le contrat est résilié pour manquement, conformément aux articles X et Y des marchés d'acquisition, de réparations et de remise en état des postes de tir naval télécommandés (Manquement de la part de l'entrepreneur), l'entrepreneur versera immédiatement au Canada un montant équivalant aux dommages-intérêts extrajudiciaires payables conformément à l'article 19.2.2.1, en fonction du manquement à l'égard des engagements qui, selon l'annexe A (Plans, transactions et engagements non déterminés de la proposition de valeur), devaient être réalisés avant la date de résiliation. Une fois le paiement versé, l'entrepreneur n'aura aucune autre responsabilité à assumer à l'égard des exigences de ce contrat en matière de RIT.
- 19.4. Lorsque le contrat est résilié pour des raisons de commodité, conformément aux articles X et Y des marchés d'acquisition, de réparations et de remise en état des postes de tir naval télécommandés (Résiliation pour raisons de commodité), l'entrepreneur n'aura



aucune autre obligation. Dans le cas d'une résiliation partielle du contrat, l'entrepreneur sera libéré des parties résiliées de ses engagements et ne sera plus assujéti aux dispositions de l'article 2 (Engagements et responsabilités) concernant les parties résiliées.

- 19.5. Si, pendant la durée du contrat, une modification des travaux apportée par le Canada fait en sorte que l'entrepreneur n'est plus en mesure de s'approvisionner auprès d'une entreprise canadienne et que, en conséquence, les engagements indiqués dans l'Énoncé des travaux ne peuvent plus être respectés, l'entrepreneur doit immédiatement en aviser l'autorité des RIT par l'intermédiaire de l'autorité contractante. L'entrepreneur doit décrire en détail le problème et fournir toutes les données à l'appui, y compris un exposé complet des tentatives pour acheter de sources canadiennes et les réponses des fournisseurs canadiens, ainsi qu'une analyse des facteurs techniques, commerciaux ou autres qui expliquent son incapacité de s'approvisionner au Canada.
- 19.6. Si le paiement d'une étape retenu conformément à l'article 19.2.1 n'a pas été débloqué à la fin de la période de réalisation, et si l'entrepreneur n'est pas parvenu à s'acquitter de ses engagements en matière de RIT (c. à d. qu'il y a eu insuffisance), les parties reconnaissent que la retenue est réputée constituer le montant des dommages-intérêts liquidés et conservée par le Canada, et qu'aucuns dommages-intérêts liquidés supplémentaires ne sont versés à l'égard de l'insuffisance.
- 19.7. L'obligation de l'entrepreneur de payer des dommages-intérêts en application de l'article 19.2.2.1 est exécutée à la suite d'un avis signé par l'autorité contractante. L'avis, transmis à l'entrepreneur, indique que l'entrepreneur est en violation du contrat pour manquement à ses engagements durant la période de réalisation, et que le Canada demande le paiement des dommages-intérêts conformément à la clause sur les dommages-intérêts.
- 19.8. Lettre de crédit : Avant d'avoir droit au dernier paiement d'étape versé par le Canada après l'achèvement des travaux, l'entrepreneur doit fournir au Canada une garantie sous forme de lettre de crédit, couvrant la somme qui pourrait être exigible à titre de dommages-intérêts, conformément à la clause des dommages-intérêts, si l'entrepreneur n'obtient pas d'autres crédits après la date du dernier paiement d'étape. La lettre de crédit doit être :
- 19.8.1. Émise par une institution financière membre de l'Association canadienne des paiements;
- 19.8.2. Jugée satisfaisante par le ministre en ce qui a trait à la forme et au fond;
- 19.8.3. Payée par l'entrepreneur;
- 19.8.4. Annulée selon ce qui est établi ci-dessous;
- 19.8.5. Inconditionnelle et irrévocable;

- 19.8.6. Assujettie aux Règles et usances uniformes relatives aux crédits documentaires de la Chambre de commerce internationale (CCI), définies dans la publication no 600, juillet 2007.
- 19.9. La lettre de crédit doit demeurer en vigueur jusqu'à la première des éventualités suivantes :
- 19.9.1. La réalisation des engagements;
- 19.9.2. Six mois après la présentation du rapport final sur les RIT, moment où la lettre de crédit est annulée en entier et retournée par le Canada à l'entrepreneur.
- 19.10. L'obligation de paiement de la part de l'institution financière, en conformité avec la lettre de crédit, est exécutée à la suite d'un avis signé par le ministre ou le sous-ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada. L'avis, transmis à la banque émettrice, indique que l'entrepreneur est en violation du contrat pour manquement à ses engagements pendant la période de réalisation, que le Canada a demandé au moyen d'un avis le paiement des dommages-intérêts liquidés conformément à la clause sur les dommages-intérêts liquidés, et que l'entrepreneur n'a pas versé au Canada les dommages-intérêts liquidés comme le précise cette même clause. Aucun autre événement n'exige un paiement relativement à la lettre de crédit.
- 19.11. Conformément au présent article, l'autorité contractante a en tout temps le droit de retenir, de rembourser, de déduire et de compenser les sommes dues par le Canada à l'entrepreneur et les dommages exigibles dans le cadre du présent contrat qui égalent 10 % de la valeur du manquement.
- 19.12. Rien, dans le présent article, ne doit être interprété comme une limitation des droits et des recours dont dispose par ailleurs l'autorité contractante à l'égard de toute dérogation au présent article de la part de l'entrepreneur, y compris le droit de résilier le contrat pour défaut.
- 19.13. Les dommages réels que subirait le Canada si l'entrepreneur dérogeait aux dispositions du présent contrat sur les engagements en matière de VCC seraient pratiquement impossibles ou extrêmement complexes à calculer ou à évaluer sur le plan commercial; les parties conviennent donc que les dispositions touchant aux dommages-intérêts liquidés constituent la meilleure évaluation juste et raisonnable de tels dommages réels et que les moyens prévus aux présentes pour exécuter et percevoir les dommages-intérêts liquidés sont également justes et raisonnables.

## **20. MODIFICATION DES PLANS**

- 20.1. Toute révision proposée aux plans par l'entrepreneur doit être acceptée par l'autorité des RIT par écrit. Les révisions seront incorporées dans le contrat au moyen d'une modification administrative, émise par l'autorité contractante.

## **21. RESPONSABILITÉS DES PARTIES**

- 21.1. Les parties au présent contrat conviennent de ce qui suit :

- 21.1.1. Le Canada est responsable d'instaurer des programmes et des politiques qui favorisent l'essor d'une économie canadienne concurrentielle et axée sur le savoir, ainsi que d'établir des objectifs de RIT qui :

- 21.1.1.1. Comprennent la création et l'exploitation à long terme des capacités, des connaissances, des technologies de pointe et des marchés ayant un effet durable sur l'industrie canadienne;

- 21.1.1.2. Comprennent l'utilisation de technologies de pointe, améliorent la capacité canadienne d'entreprendre d'autres travaux de nature analogue, et contribuent de façon positive à la viabilité, à la croissance, à l'innovation, aux exportations et au développement du bénéficiaire canadien;

- 21.1.1.3. Les activités de proposition de valeur avec les entreprises canadiennes qui signifient des travaux directs ou qui sont définies dans les critères de proposition de valeur déterminés énoncés à l'article 1.1.13. Les critères de proposition de valeur devraient renforcer le secteur de la défense, mettre en jeu des activités de recherche et développement, exploiter le potentiel de marché d'exportation et/ou signifier des activités de valeur élevée qui ont des répercussions économiques à long terme.

- 21.1.1.4. Encouragent la participation d'entreprises canadiennes des régions désignées du Canada, rehaussant ainsi à long terme leur capacité, leur compétitivité internationale et leur potentiel de croissance.

- 21.1.1.5. Encouragent la participation des PME comme fournisseurs pour les gros achats fédéraux, le raffermissement de leur capacité concurrentielle et l'accroissement de leur accès au marché de l'exportation.

- 21.1.2. L'attribution du présent contrat à l'entrepreneur découle d'un processus concurrentiel dans le cadre duquel l'entrepreneur s'est engagé à respecter ses engagements au titre d'obligations exposées à l'article 2 – Énoncé des travaux – Engagements et responsabilités.

- 21.1.3. Il incombe à l'entrepreneur de faire en sorte qu'il soit en mesure d'exécuter les transactions et qu'elles ne soient pas limitées par les lois, règlements, politiques ou normes en vigueur.

## **22. ORGANISMES GOUVERNEMENTAUX**

- 22.1. Il incombe à l'entrepreneur de se familiariser avec les ministères et organismes gouvernementaux, dont les suivants qui sont responsables du développement industriel et régional : Industrie Canada, Diversification de l'économie de l'Ouest Canada (DEO), Initiative fédérale de développement économique dans le Nord de l'Ontario (FedNor), Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario (FedDev Ontario), Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC-Q), Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) et Agence canadienne de développement économique du Nord (CanNor).

## **23. RESPECT DE LA LOI SUR LE LOBBYING**

- 23.1. L'entrepreneur et ses parties admissibles déclarent, garantissent et entreprennent ce qui suit :
- 23.1.1. Ils ont transmis, en vertu de la *Loi sur le lobbying*, toutes les déclarations nécessaires à l'égard des personnes employées par eux qui communiquent ou organisent des réunions avec des titulaires de charge publique dans le cadre de leurs fonctions, et ils continueront de les transmettre;
- 23.1.2. Ils n'ont passé de contrat avec personne pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique contre une rémunération qui est ou serait conditionnelle de quelque façon que ce soit au succès d'une telle personne à organiser des réunions avec des titulaires de charge publique, ou à l'approbation et à l'octroi d'un crédit en vertu du présent contrat;
- 23.1.3. Ils ne passeront de contrat avec personne pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique contre une rémunération qui est ou serait conditionnelle au succès d'une telle personne à organiser des réunions avec des titulaires de charge publique, ou à l'approbation et à l'octroi d'un crédit de RIT en vertu du présent contrat;
- 23.1.4. Toutes les personnes avec qui ils ont passé un contrat pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique à l'égard du présent contrat respectent intégralement les exigences en matière d'enregistrement et les autres exigences de la *Loi sur le lobbying*;
- 23.1.5. Ils s'assureront en tout temps que toutes les personnes avec qui ils ont passé un contrat pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique à l'égard du présent contrat respectent intégralement les exigences de la *Loi sur le lobbying*.
- 23.2. Lorsqu'ils soumettent un rapport annuel, l'entrepreneur et ses parties admissibles doivent fournir à l'autorité des RIT un certificat de conformité relatif au lobbying, signé par le contrôleur principal de l'entreprise ayant le pouvoir d'engager l'entreprise. Le

modèle de certificat de conformité se trouve à l'Annexe B.

#### **24. HONORAIRES CONDITIONNELS/DE SUCCÈS**

- 24.1. L'entrepreneur ne doit pas verser ou accepter de verser à une personne, une entreprise ou une entité un paiement conditionnel à l'approbation d'un crédit par l'autorité des RIT en vertu du présent contrat, ou parce que la personne a réussi à organiser des rencontres avec des titulaires de charge publique.

#### **25. LISTE APPROUVÉE DES PARTIES ADMISSIBLES**

- 25.1. Les parties admissibles dans le cadre du présent contrat comprennent les entreprises et leurs coordonnées indiquées ci-dessous :

- 25.1.1. (La liste sera jointe une fois que le contrat aura été octroyé.)

## **ANNEXE A – PLANS, TRANSACTION ET LA STRATÉGIE D'EXPORTATION INTERNATIONALE**

Les Plans doivent être tirés de la proposition de valeur l'entrepreneur.

Transactions – une liste détaillée et un tableau inspirés de la proposition de valeur de l'entrepreneur doivent être annexés, puis mis à jour tout au long de la période de réalisation.

Engagements non déterminés – Une mise à jour et un rapport d'étape sur les efforts réalisés pour définir les transactions admissibles pour les engagements non déterminés fournis dans la proposition de valeur.

**ANNEXE B**  
**MODÈLE DE RAPPORT ANNUEL**

*Protégé B (une fois rempli)*

<b>GENERAL INFORMATION</b>
Titre du projet :
Nom de l'entrepreneur :
Période de rapport :
Date du rapport :
Gestionnaire des RIT d'IC :

**PARTIE A**

**Aperçu et état des travaux s'inscrivant dans le projet**

**Demandes d'acomptes**

*(dressez une liste de toutes les factures à ce jour, en précisant le montant, la date de soumission et l'état du paiement)*

**Modifications apportées au Plan de gestion des RIT**

**Compte rendu sur la stratégie d'exportation internationale**

<b>Mise à jour et rapport d'étape sur les efforts réalisés pour définir les transactions admissibles pour les engagements non déterminés fournis dans la proposition de valeur</b>
<b>Liste des transactions acceptées pendant la période de rapport</b> <i>(insérez une liste et un tableau à jour)</i>

<b>PARTIE B – Pour chaque transaction faisant l'objet d'un rapport, décrivez :</b>
<b>Toutes les modifications apportées aux détails de la transaction (p. ex. le pourcentage de la VCC ou les coordonnées de l'entreprise)</b>
<b>Réalisations et activités importantes</b>
<b>Tout retard, problème ou manquement, ainsi qu'un plan d'action visant à y remédier</b>



**PARTIE C – Pour chaque transaction faisant l’objet d’un rapport, indiquez :**

La réalisation demandée pour la période de rapport **EN COURS**, avec des totaux et des sous-totaux répartis ainsi : transactions directes, transactions indirectes, PME, critères de proposition de valeur et chacune des régions désignées. L’entrepreneur peut utiliser le format graphique de son choix.

**PARTIE D – Pour chaque transaction faisant l’objet d’un rapport, indiquez :**

La réalisation de RIT demandée **DEPUIS LE DÉBUT DE LA PÉRIODE DE RÉALISATION DES RIT**, avec des totaux et des sous-totaux répartis ainsi : transactions directes, transactions indirectes, PME, critères de proposition de valeur et chacune des régions désignées. L’entrepreneur peut utiliser le format graphique de son choix.

**PARTIE E**

**Description des activités de développement des régions et des PME**

**Liste des transactions qui ont été annulées ou sensiblement modifiées (préalablement approuvées par l’autorité des RIT)**

**Certificat de conformité lié aux réalisations en matière de RIT (modèle joint)**

**Certificat de conformité lié à la *Loi sur le lobbying* (modèle joint)**

**CERTIFICAT DE CONFORMITÉ**  
**Aux fins de déclaration des RIT**

ATTENDU QUE Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (ci-après le « ministre »), a conclu un contrat avec \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_ jour de \_\_\_\_\_ 201\_\_ aux fins du projet;

ET ATTENDU QUE ce contrat exige, comme preuve de la réalisation de la valeur du contenu canadien des transactions et des engagements en matière de retombées industrielles et technologiques (RIT), que l'entrepreneur présente à cet effet un certificat de conformité à l'autorité des RIT;

POUR CES MOTIFS, l'entrepreneur déclare et atteste ce qui suit :

- i) l'information contenue dans les documents ci-joints, qui concerne les rapports des périodes de transaction de RIT, est, à notre connaissance, complète, vraie et exacte;
- ii) l'information contenue dans les documents ci-joints est conforme à l'information figurant sur les certificats de conformité présentés à l'entrepreneur par d'autres parties admissibles;
- iii) les valeurs du contenu canadien indiquées dans les documents ci-joints ont été déterminées conformément à l'article 6 (Valeur du contenu canadien) du contrat.

EN FOI DE QUOI, LE PRÉSENT CERTIFICAT DE CONFORMITÉ EST SIGNÉ EN CE \_\_\_\_\_ JOUR DE \_\_\_\_\_ 201\_\_ PAR LE CONTRÔLEUR PRINCIPAL DÛMENT AUTORISÉ À CET EFFET.

\_\_\_\_\_  
SIGNATURE

\_\_\_\_\_  
NOM ET TITRE DU CONTRÔLEUR PRINCIPAL

À : \_\_\_\_\_

*Protégé B (une fois rempli)*

**CERTIFICAT DE CONFORMITÉ aux fins de déclaration des RIT – *Loi sur le lobbying***

ATTENDU QUE Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (ci-après le « ministre »), a conclu un contrat avec \_\_\_\_\_ le \_\_\_\_\_ jour de \_\_\_\_\_ 201\_\_ aux fins du projet;

ET ATTENDU QUE ce contrat exige, comme preuve de la conformité de l'entrepreneur à la *Loi sur le lobbying*, que l'entrepreneur présente à cet effet un certificat de conformité à l'autorité des RIT;

POUR CES MOTIFS, l'entrepreneur déclare et atteste ce qui suit :

- i) il a transmis en vertu de la *Loi sur le lobbying* toutes les déclarations nécessaires à l'égard des personnes employées par lui qui communiquent ou organisent des réunions avec des titulaires de charge publique dans le cadre de leurs fonctions, et il continuera de les transmettre;
- ii) il n'a passé de contrat avec personne pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique contre une rémunération qui est ou serait conditionnelle de quelque façon que ce soit au succès d'une telle personne à organiser des réunions avec des titulaires de charge publique, ou à l'approbation et à l'octroi d'un crédit de RIT en vertu du présent contrat;
- iii) il ne passera de contrat avec personne pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique contre une rémunération qui est ou serait conditionnelle au succès d'une telle personne à organiser des réunions avec des titulaires de charge publique, ou à l'approbation et à l'octroi d'un crédit de RIT en vertu du présent contrat;
- iv) toutes les personnes avec qui il a passé un contrat pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique à l'égard du présent contrat respectent intégralement les exigences en matière d'enregistrement et les autres exigences de la *Loi sur le lobbying*;
- v) il s'assurera en tout temps que toutes les personnes avec qui il a passé un contrat pour communiquer ou organiser des réunions avec des titulaires de charge publique à l'égard du présent contrat respectent intégralement les exigences de la *Loi sur le lobbying*;
- vi) il ne doit pas verser ou accepter de verser à une personne, une entreprise ou une entité un paiement conditionnel à l'approbation d'un crédit de RIT par l'autorité des RIT en vertu du présent contrat, ou parce que la personne a réussi à organiser des rencontres avec des titulaires de charge publique.

EN FOI DE QUOI, LE PRÉSENT CERTIFICAT DE CONFORMITÉ EST SIGNÉ EN CE \_\_\_\_\_ JOUR DE \_\_\_\_\_ 201\_\_ PAR UN DIRIGEANT PRINCIPAL DÛMENT AUTORISÉ À CET EFFET.

\_\_\_\_\_  
SIGNATURE

\_\_\_\_\_  
NOM ET TITRE DU REPRÉSENTANT PRINCIPAL

AT: \_\_\_\_\_

## ANNEXE C

### MODÈLE DE FEUILLE DE TRANSACTION

(Veuillez consulter les instructions aux soumissionnaires d'une proposition de valeur pour obtenir des conseils sur la façon de remplir la feuille de transaction)

#### *Protégé B (une fois rempli)*

1. RENSEIGNEMENTS SUR L'OBLIGÉ DE RIT
Projet d'approvisionnement au Canada :
Nom de l'entreprise :
Nom de la personne-ressource pour les RIT :
Courriel :
Téléphone :
Adresse :
Ville :
Province/État :
Pays :
Code postal :

2. DÉTAILS DE LA TRANSACTION
Titre :
Numéro :
Date de soumission :
Tranche : <input type="checkbox"/> 1 <input type="checkbox"/> 2 <input type="checkbox"/> 3
Type de transaction de RIT : <input type="checkbox"/> Directe <input type="checkbox"/> Indirecte
Critères de proposition de valeur (indiquez oui ou non) – (Remarque : Pour la proposition de valeur, seules les activités qui répondent aux critères établis d'une proposition de valeur pour l'exigence en matière de PTNT seront soumises à évaluation) <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Liée au secteur de la défense : <input type="checkbox"/> Oui (si elle est liée à la proposition de valeur, veuillez indiquer s'il s'agit d'une activité directe, d'une activité indirecte connexe aux postes de tir télécommandés ou d'une activité indirecte du secteur de la défense) <input type="checkbox"/> Non
Activité de R-D : <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non
Activité de développement des fournisseurs : <input type="checkbox"/> Oui <input type="checkbox"/> Non



<b>3. ENTREPRISE MANDANT</b>
Nom de l'entreprise :
Nom de la personne-ressource pour les RIT :
Courriel :
Téléphone :
Adresse :
Ville :
Province/État :
Pays :
Code postal :
Code du SCIAN (voir le site Web du SCIAN - <a href="http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD_f.pl?Function=getVDPPage1&amp;TVD=118464">http://www23.statcan.gc.ca/imdb/p3VD_f.pl?Function=getVDPPage1&amp;TVD=118464</a> )
Description des capacités de base
Palier

<b>4. ENTREPRISE BÉNÉFICIAIRE</b>
Nom de l'entreprise :
Personne-ressource pour les RIT :
Courriel :
Téléphone :
Adresse :
Ville :
Province :
Pays :
Code postal :
Code du SCIAN :
Description de l'entreprise et des capacités de base
Description de l'incidence sur l'entreprise bénéficiaire
Nombre d'employés :
Petite ou moyenne entreprise (oui/non):
Palier :

<b>5. MEMBRE DU CONSORTIUM (s'il y a lieu)</b>
Nom de l'entreprise :
Personne-ressource pour les RIT :
Courriel :

Téléphone :
Adresse :
Ville :
Province/État :
Pays :
Code postal :

6. CRITÈRES D'ADMISSIBILITÉ DES TRANSACTIONS DE RIT	
Causalité	
Partie admissible	
Apport différentiel	
Calendrier	
Autre – Aperçu de la VCC	
Autre – Niveau de technologie (indirecte)	

7. QUALITÉ DE LA TRANSACTION	
8. LISTE DES DOCUMENTS À L'APPUI	
Nature du document	Pertinence

9. ÉVALUATION ET ÉCHELONNEMENT	
Valeur totale de la transaction (ou investissement initial)	
Valeur du contenu canadien (VCC) en % de l'entreprise bénéficiaire	
Ventes futures estimatives, le cas échéant	
Multiplieur, le cas échéant	
VCC totale en argent de la transaction	

(VCC \$)

Période	PME	Atl.	Qué.	N.Ont.	Ont.	Ouest	CCV totale
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
Totaux							



## ANNEXE D

### MODÈLE POUR LES ENGAGEMENTS NON DÉTERMINÉS DE LA PROPOSITION DE VALEUR

(Veuillez consulter les instructions aux soumissionnaires d'une proposition de valeur pour obtenir des conseils sur la façon de remplir la feuille de transaction)

<b>Critère de proposition de valeur</b>	<b>Pourcentage du prix de la soumission relatif aux transactions de proposition de valeur déterminées</b>	<b>Pourcentage du prix de la soumission relatif aux engagements non déterminés de la proposition de valeur</b>	<b>Total des engagements [(A) + (B)] = (C)</b>
	<b>(A)</b>	<b>(B)</b>	<b>(C)</b>
Secteur de la défense (1)	_____	_____	_____
Secteur de la défense (2)	_____	_____	_____
Secteur de la défense (3)	_____	_____	_____
Développement des fournisseurs canadiens	_____	_____	_____
Recherche et développement (veuillez indiquer la valeur financière)	_____	_____	_____

## ANNEXE E

### MODÈLE DE RAPPORT D'ACTIVITÉ ANNUEL DU CI

*Protégé B (une fois rempli)*

<b>RAPPORT D'ACTIVITÉ ANNUEL DU CI</b> <i>(Veuillez remplir toutes les parties du formulaire)</i>
Numéro de la transaction du CI :
Titre de la transaction du CI :
Investisseur du CI :
PME bénéficiaire :
Date du rapport :
<b><u>PARTIE A – PREMIER RAPPORT DU CI</u></b> À tout le moins, le premier rapport d'activité annuel du CI de l'entrepreneur doit comprendre les éléments ci-après et en traiter :  <b>1. Documentation confirmant l'investissement du CI</b>  Pour les investissements en espèces, veuillez joindre les éléments suivants : <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Une copie certifiée du chèque ou du virement à la PME</li> <li><input type="checkbox"/> La reconfirmation écrite par la PME de l'utilisation prévue de l'investissement en espèces</li> <li><input type="checkbox"/> Une copie de l'accord juridique final signé (ou un document similaire signé) entre l'obligé de RIT et la PME décrivant les modalités de l'investissement</li> </ul> Pour les investissements en nature, veuillez joindre les éléments suivants : <div style="margin-left: 20px;">             Pour les biens corporels             <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> La confirmation écrite que le transfert du bien a été effectué</li> <li><input type="checkbox"/> La confirmation écrite par la PME de sa réception</li> <li><input type="checkbox"/> La reconfirmation écrite par la PME de son utilisation prévue</li> </ul>             Pour les biens incorporels (licences, connaissances, marketing et ventes)             <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> La confirmation écrite par la PME définissant la contribution, témoignant de sa réception et reconfirmant son utilisation prévue</li> <li><input type="checkbox"/> Une copie de l'accord juridique final signé (ou un document similaire signé) entre l'investisseur du CI et la PME, définissant les modalités de l'investissement, y compris la valeur finale du transfert</li> </ul> </div>
<b><u>PARTIE B – RAPPORTS DU CI SUBSÉQUENTS</u></b> Une fois que les activités du CI ont débuté, chaque rapport d'activité annuel du CI de l'entrepreneur doit, au minimum, comprendre les éléments ci-après et en traiter :  <b>1. Aperçu de l'investissement du CI et façon dont il doit être utilisé</b>



\_\_\_\_\_

Réussites liées aux activités du CI?

- ☐ Oui  
☐ Non

Détails :

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

Possibilités liées aux activités du CI?

- ☐ Oui  
☐ Non

Détails :

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

**6. Description de l'évolution des conditions de l'industrie et du marché qui se rapportent au projet du CI**

**7. Compte rendu sur la situation financière de la PME canadienne**

Veillez joindre les états financiers audités les plus récents (bilan, état des résultats, état des modifications dans l'avoir et état des flux de trésorerie).

**8. État de la relation d'affaires et de la collaboration entre l'obligé de RIT et la PME canadienne**

Aperçu :

☐ Réussites liées à la relation ou à la collaboration?

☐ Oui

☐ Non

Détails :

☐ Difficultés liées à la relation ou à la collaboration?

☐ Oui

☐ Non

Détails :

☐ Possibilités que produira cette relation ou collaboration?

☐ Oui

☐ Non

Détails :

☐ Liens à d'autres partenaires ou secteurs :

☐ Oui

☐ Non

Détails :

☐ Autres renseignements

- ☐ Oui  
☐ Non  
Détails :

### **9. Description de l'incidence du projet du CI à ce jour**

#### Incidence sur l'innovation

- ☐ Élevée  
☐ Modérée  
☐ Faible

Détails :

#### Incidence sur la compétitivité

- ☐ Élevée  
☐ Modérée  
☐ Faible

Détails :

#### Incidence sur la création de retombées plus vastes pour le Canada

- ☐ Technologie  
☐ Économie  
☐ Environnement  
☐ Société  
☐ Sécurité  
☐ Autre

Détails :

### **10. Changements importants**

Des changements se sont produits dans le projet du CI, à savoir :

- ☐ Faillite de l'entreprise
- ☐ Changements dans la propriété ou la taille de la PME
- ☐ Nouvelles activités du CI
- ☐ Autre \_\_\_\_\_
- ☐ Sans objet

Détails sur la nature et l'ampleur du changement, ainsi que son incidence sur le projet du CI :

---



---



---

### **11. Signatures**

En signant le rapport d'activité du CI, les soussignés déclarent que l'information qu'il contient et qui y est jointe est complète, exacte et fiable, et que la Direction des RIT peut s'y fier aux fins de la surveillance de l'investissement du CI. La responsabilité finale de l'intégralité, de l'exactitude et de la fiabilité du présent rapport d'activité du CI appartient à l'entrepreneur et à l'obligé du CI.

Veuillez consulter la section « Signatures exigées » du Guide du déposant.

#### **Entrepreneur des RIT**

Signature

Date

---

Nom (en caractères d'imprimerie)

Titre

---

#### **Obligé du CI**

Signature

Date

---

Nom (en caractères d'imprimerie)

Titre

---

**Bénéficiaire du CI (PME canadienne)**

Signature

Date

---

Nom (en caractères d'imprimerie)

Titre

---