



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

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

**SOLICITATION AMENDMENT
MODIFICATION DE L'INVITATION**

The referenced document is hereby revised; unless otherwise indicated, all other terms and conditions of the Solicitation remain the same.

Ce document est par la présente révisé; sauf indication contraire, les modalités de l'invitation demeurent les mêmes.

Comments - Commentaires

Vendor/Firm Name and Address
Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Issuing Office - Bureau de distribution
Science Procurement Directorate/Direction de
l'acquisition de travaux scientifiques
11C1, Phase III
Place du Portage
11 Laurier St. / 11, rue Laurier
Gatineau, Québec K1A 0S5

Title - Sujet ADIS - Syst Detect. et d'identifica	
Solicitation No. - N° de l'invitation W8476-14ASAA/A	Amendment No. - N° modif. 008
Client Reference No. - N° de référence du client W8476-14ASAA	Date 2016-06-08
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$\$\$V-065-26698	
File No. - N° de dossier 003sl.W8476-14ASAA	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2017-04-21	
Time Zone Fuseau horaire Eastern Standard Time EST	
F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Bitsene, Marlene	Buyer Id - Id de l'acheteur 003sl
Telephone No. - N° de téléphone (873) 469-4833 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 997-2229
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

MODIFICATION 008

La présente modification de la lettre d'intérêt vise à:

1- poster le résumé des commentaires et résultats liés au processus de consultation de l'industrie sur la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT), y compris la proposition de valeur (PV). Ce processus de consultation de l'industrie sur le RIT/PV s'était tenu du 2 au 9 février 2015

La date de clôture de la présente lettre d'intérêt avait été reportée au 21 avril 2017 afin d'afficher d'autres renseignements, s'il y a lieu.

La date de soumission des réponses à la lettre d'intérêt était le 15 janvier 2014.



Résumé des commentaires et résultats liés au processus de consultation de l'industrie sur la Politique des retombées industrielles et technologiques, y compris la proposition de valeur (PV), pour le Système de détection et d'identification à distance (SDID)

W8476-145109/A



Table des matières

- 1. Contexte**
- 2. Introduction**
- 3. Objet**
- 4. Processus de consultation de l'industrie**
- 5. Aperçu général des commentaires obtenus dans le cadre du processus de consultation de l'industrie**
- 6. Sommaire des commentaires et des résultats**
 - 6.1 Critères du secteur de la défense**
 - 6.2 Critères de développement des sources d'approvisionnement canadiennes**
 - 6.3 Critères de développement de la recherche et de la technologie**
 - 6.4 Critères en matière d'exportation**
 - 6.5 Autres critères de la PV et note globale**
- 7. Résultats, mesures à prendre et prochaines étapes**

Annexes

- Annexe A – Liste des entreprises ayant pris part à une rencontre individuelle**
- Annexe B – Liste des entreprises ayant répondu à la demande de renseignements**
- Annexe C – Demande de renseignements**
- Annexe D – Présentation sur la consultation de l'industrie liée à la proposition de valeur**

1. Contexte

Le ministère de la Défense nationale (MDN) a émis un besoin visant la fourniture d'un Système de détection et d'identification à distance (SDID). À titre de première étape de la collecte de renseignements, Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC), au nom du MDN, a publié une lettre d'intérêt le 13 décembre 2013 pour évaluer l'intérêt et la capacité de l'industrie de perfectionner le modèle de mise au point technique de l'interféromètre de sondage atmosphérique compact (CATSI EDM) en vue de créer la solution de SDID, de produire et de fournir les systèmes qui répondent aux exigences du SDID.

Peu après la publication de la lettre d'intérêt, des rencontres individuelles de suivi ont eu lieu avec l'industrie. En vue d'améliorer l'approvisionnement de façon juste et transparente, durant ces rencontres, les participants ont été encouragés à poser des questions et à soumettre des commentaires, des recommandations et des suggestions sur les aspects techniques d'approvisionnement d'un SDID.

Les renseignements recueillis dans le cadre de ce processus seront pris en considération lors de la mise au point de la stratégie d'approvisionnement et des documents techniques connexes.

Tout au long du processus d'approvisionnement, les services d'un surveillant de l'équité sont requis pour fournir une opinion objective et impartiale sur l'approvisionnement du SDID. Il participe à l'approvisionnement du SDID depuis le début du processus de consultation de l'industrie. À ces fins, il a examiné la lettre d'intérêt avant sa publication, participé à des rencontres individuelles avec l'industrie et examiné les réponses aux questions soulevées durant les rencontres individuelles, avant leur publication sur le site Achatsetventes.gc.ca. Il fournira ses services tout au long du processus de demande de soumissions et participera à la surveillance du processus d'évaluation des soumissions et du processus d'émission de compte rendu.

En février 2014, alors que le processus de consultation de l'industrie sur le SDID était déjà en cours, la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD) du Canada a été lancée par TPSGC, le MDN et Industrie Canada, ce qui a transformé le système d'approvisionnement en matière de défense du gouvernement. Les trois principaux objectifs de la SAMD sont les suivants :

- Offrir l'équipement adéquat aux Forces armées canadiennes et à la Garde côtière canadienne, en temps opportun et de manière rentable.
- Simplifier les processus d'approvisionnement, y compris la consultation de l'industrie dès les premières étapes.
- Tirer parti des achats d'équipement pour créer des emplois au Canada et pour maximiser les possibilités d'exportation.

Dans le cadre de la SAMD, la Politique des retombées industrielles et régionales est devenue la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) et comprend la PV.

Le 19 décembre 2014, Industrie Canada a publié le nouveau guide de la PV. Ce guide permet de veiller à ce que les objectifs suivants soient atteints :

- Favoriser la croissance et la viabilité à long terme du secteur de la défense du Canada.
- Soutenir la croissance des principaux entrepreneurs et fournisseurs au Canada, y compris les petites et moyennes entreprises dans toutes les régions du pays.
- Améliorer l'innovation au moyen de la recherche et du développement (R et D) au Canada.
- Accroître le potentiel d'exportation des entreprises canadiennes.

La date de clôture de la lettre d'intérêt a été reportée au 21 avril 2017 afin d'afficher d'autres renseignements, s'il y a lieu.

2. Introduction

Le projet de SDID a été présenté et approuvé à la réunion du comité des sous-ministres adjoints de la SAMD, qui a eu lieu le 8 mai 2014, aux fins d'application de la PV.

Ainsi, Industrie Canada, aidé de TPSGC et du MDN, a consulté des soumissionnaires potentiels au moyen d'une lettre d'intérêt et de rencontres individuelles afin de s'assurer que l'approche recommandée pour les RIT et la PV cadre avec les objectifs de la SAMD et qu'elle peut être entièrement mise en œuvre. Ces rencontres étaient une occasion pour les parties intéressées de faire part de leurs commentaires concernant l'approche proposée et également de s'assurer à ce que la PV permette de renforcer la concurrence dans le secteur de la défense, d'accroître considérablement l'investissement dans la recherche et la technologie au Canada et de contribuer à la croissance stimulée par l'exportation au Canada.

3. Objet

Ce sommaire des commentaires et des résultats est axé sur le processus de consultation de l'industrie d'Industrie Canada pour la PV, et il résume donc les commentaires reçus de l'industrie sur des questions relevant uniquement de la PV.

4. Processus de consultation de l'industrie lié à la PV

Activités de consultation de l'industrie	<ul style="list-style-type: none">• Publication de la lettre d'intérêt pour informer l'industrie que l'approvisionnement du SDID sera assujéti au processus relevant des RIT et de la PV : le 12 août 2014• Publication de la présentation sur la consultation de l'industrie en ce qui concerne
-------------------------------------------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

	<p>la PV à titre de modification de la lettre d'intérêt, ce qui comprend des questions à l'industrie sur la PV : le 23 janvier 2015</p> <ul style="list-style-type: none"> • Réponses demandées : le 18 février 2015 • Rencontres individuelles : du 2 au 9 février 2015 • Publication du sommaire des commentaires et résultats liés au processus de consultation de l'industrie sur la Politique des RIT, y compris la PV : juin 2016
Renseignements divulgués dans la lettre d'intérêt	<ul style="list-style-type: none"> • Entente de participation aux règles d'engagement • Présentation sur la consultation de l'industrie en ce qui concerne la PV, ce qui comprend des questions à l'industrie sur la PV.
Participants aux rencontres individuelles	Sept entreprises ont participé à des rencontres individuelles (voir l'annexe A pour obtenir une liste complète). Un surveillant de l'équité indépendant a fait partie intégrante du processus. Aucune journée de consultation de l'industrie n'a eu lieu.
Réponses à la lettre d'intérêt soumises	Dans la lettre d'intérêt, on a demandé que les réponses écrites soient présentées d'ici le 18 février 2015. Trois entreprises ont répondu à la lettre d'intérêt (voir l'annexe B pour obtenir une liste complète).

5. Aperçu général des commentaires obtenus dans le cadre du processus de consultation de l'industrie

Grâce au processus de consultation, toutes les parties intéressées au sein de l'industrie ont eu la possibilité de participer à l'élaboration de l'approche provisoire de la PV en répondant aux questions et en soumettant des commentaires, des questions, des recommandations et des suggestions d'améliorations de ses critères d'évaluation.

Le niveau de réponse des participants a permis de remarquer que la majorité des soumissionnaires potentiels n'étaient pas prêts à discuter de la PV de façon pertinente. La majorité des questions des participants portaient sur des exigences techniques, plus particulièrement sur la décision du Canada de perfectionner le modèle CATSI EDM pour créer la solution du SDID et sur sa décision de ne pas adopter une solution commerciale.

Puisque le processus de consultation portait exclusivement sur la PV, tous les participants ont été informés que la publication d'une ébauche de demande de propositions et un processus consultatif de suivi fourniraient aux participants une autre occasion de participer à tous les aspects du projet.

Le Canada a déterminé qu'à ce jour, la prochaine étape à entreprendre pour rencontrer son besoin était le perfectionnement du modèle CATSI EDM en vue de créer la solution du SDID. Cela dit, depuis 2003, le Canada a eu à consulter l'industrie de différentes façons en vue de déterminer la meilleure solution répondant à son exigence.

Durant les rencontres individuelles, de nombreux participants ont également demandé à avoir accès aux études de marché qui ont été mentionnées dans la présentation sur la consultation de l'industrie en ce qui concerne la PV, qui a été publiée sur le site Achatsetventes.gc.ca à titre de modification de la lettre d'intérêt. Le Canada a confirmé que l'analyse du marché intérieur ne pouvait pas être divulguée à l'externe, puisqu'elle comprend des documents commerciaux de nature délicate et des documents protégés par des droits d'auteur.

6. Sommaire des commentaires et des résultats

6.1 Critères du secteur de la défense

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

Question n° 1	Quelle portion des activités directement liées au SDID prévoyez-vous réaliser au Canada?
Commentaires	Les participants qui ont répondu ont indiqué que la majorité des activités liées au SDID (proportion estimative de 75 % à 80 %) seront déployées au Canada.
Question n° 2	Au moment de la soumission, quelle partie de votre engagement à exécuter des travaux directs êtes-vous en mesure de préciser en ce qui concerne les transactions commerciales?
Commentaires	Quelques réponses reçues ont indiqué qu'environ 90 % de l'engagement sera précisé au moment de la soumission.

6.2 Critères de développement des sources d'approvisionnement canadiennes

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

Question n° 3	Dans quelle mesure êtes-vous prêt à intégrer des entreprises canadiennes dans vos chaînes d'approvisionnement, et plus particulièrement des PME? Disposez-vous de programmes ou d'initiatives internes destinés à promouvoir le développement d'une source d'approvisionnement?
Commentaires	En général, les répondants possèdent la capacité nécessaire pour intégrer des entreprises canadiennes dans des chaînes d'approvisionnement mondiales. Des initiatives ont été mises en place pour promouvoir le développement de sources d'approvisionnement.
Question n° 4	Quels débouchés entrevoyez-vous pour les fournisseurs canadiens dans le cadre des travaux liés au SDID?
Commentaires	Des répondants ont relevé certaines possibilités pour les fournisseurs canadiens en ce qui concerne les travaux propres au SDID.
Question n° 5	Quelle proportion de l'ensemble des travaux votre entreprise s'engagera-t-elle à réaliser avec des PME?
Commentaires	Les répondants ont indiqué qu'environ la moitié de l'ensemble des travaux sera confiée aux PME.
Question n° 6	Si l'on tient compte du fait que la Politique des RIT a une exigence minimale de 15 % pour les PME, comment devrait-on noter tout engagement envers les PME qui excède ce seuil?

6.3 Critères de développement de la recherche et de la technologie

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

Question n° 7	Quelle part de la R et D spécifiquement liée au SDID votre entreprise compte-t-elle entreprendre au Canada?
Commentaires	Les répondants ont indiqué que les activités de R et D liées au SDID seront entièrement entreprises au Canada.
Question n° 8	Est-ce que des investissements dans la R et D autres que pour le secteur de la défense devraient être envisagés dans le cadre de cette exigence?
Commentaires	Les répondants ont indiqué que les activités de R et D autres que celles du secteur de la défense devraient être prises en compte, car elles simplifient l'établissement de la « feuille de route ».
Question n° 9	Selon vous, comment le Canada devrait-il évaluer et noter cette exigence? Par exemple, l'investissement en R et D en valeur pécuniaire absolue ou proportionnelle à la valeur du contrat, etc.
Commentaires	Les répondants ont indiqué que tout investissement dans le domaine de la R et D devrait être noté par le Canada.

6.4 Critères en matière d'exportation

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

Question n° 10	Quelle est l'ampleur de l'activité d'exportation canadienne relative au SDID prévue par votre entreprise dans le futur?
----------------	-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Commentaires	Les répondants ont indiqué qu'environ 80 % des ventes du SDID relèveraient des activités d'exportation.
Question n° 11	Quel devrait être l'engagement contractuel en rapport avec la stratégie d'exportation que vous proposez?
Commentaires	Les répondants ont indiqué que les soumissionnaires devraient démontrer une capacité de fabriquer, d'installer et de tenir à jour la technologie du SDID. Il est important de garder les travaux de développement et de fabrication à l'intérieur du Canada.
Question n° 12	Quels éléments d'évaluation devraient être pris en considération pour la stratégie d'exportation, par exemple, pouvoir décisionnel pour exporter à partir du Canada, mandat de production mondiale pour les opérations effectuées au Canada et ressources humaines et financières?
Commentaires	<p>Les répondants ont indiqué que les soumissionnaires devraient fournir un plan d'exportation démontrant ce qui suit :</p> <ul style="list-style-type: none"> - une connaissance du marché chimique, biologique, radiologique et nucléaire; - une capacité de fabriquer le SDID au Canada; - une capacité de distribuer et de vendre le SDID à l'échelle internationale; - une capacité d'assurer une tenue à jour et de fournir du soutien technique et des formations sur place. <p>On a également recommandé au Canada d'évaluer les plans de commercialisation des soumissionnaires.</p>

6.5 Autres critères de la PV et note globale

Question n° 13	<p>Existe-t-il d'autres activités industrielles à valeur élevée que vous pourriez envisager d'entreprendre et qui seraient susceptibles de renforcer l'économie canadienne?</p> <p>Comment suggérez-vous que nous mesurons ce critère aux fins de la notation?</p>
----------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Commentaires	<p>Les répondants ont indiqué que les avancées de la technologie de capteurs du SDID pourraient profiter à d'autres secteurs de l'industrie, notamment :</p> <ul style="list-style-type: none"> - les pipelines et les raffineries de pétrole; - les aéroports, les ports et les postes frontaliers; - la détection de gaz; - les zones de commerce économique achalandées; - les immeubles et installations publics; - les puits marginalisés et abandonnés.
Question n° 14	<p>En ce qui a trait au prix et au mérite technique, on accorde habituellement une pondération de 10 % à la PV dans l'ensemble de la note accordée pour la soumission. Estimez-vous que cette pondération est appropriée et, dans la négative, quelle devrait être la pondération pour cet approvisionnement? Veuillez expliquer.</p>
Commentaires	<p>Les répondants ont indiqué que la pondération de la PV devrait varier entre 20 % et 25 %.</p>
Question n° 15	<p>En vous fondant sur l'objectif de la PV consistant à tirer parti des dépenses en matière de défense pour stimuler la croissance économique au Canada, quelle pondération proportionnelle attribueriez-vous à chacun des critères d'évaluation?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secteur de la défense • Développement des sources d'approvisionnement canadiennes • Développement de la recherche et de la technologie • Exportations
Commentaires	<p>Les répondants ont indiqué que la pondération proportionnelle ci-après pourrait être assignée à chacun des critères d'évaluation :</p> <ul style="list-style-type: none"> • Secteur de la défense : Entre 15 % et 30 % • Développement des sources d'approvisionnement canadiennes : Entre 15 % et 25 % • Développement de la recherche et de la technologie : Entre 15 % et 30 % • Exportations : Entre 30 % et 40 %

7. Résultats, mesures à prendre et prochaines étapes

Les résultats aideront le Canada à mieux comprendre le marché et l'empreinte industrielle canadienne des soumissionnaires potentiels. Tous les renseignements reçus apporteront du soutien au Canada au fil de l'évolution du projet.

Les renseignements fournis à Industrie Canada seront pris en considération lors de l'élaboration de l'approche relative à la PV. Les renseignements recueillis dans le cadre de ce processus seront pris en considération lors de la mise au point des critères d'évaluation de la PV. La publication d'une ébauche de la demande de propositions sur le site Achatsetventes.gc.ca, suivi d'une consultation de l'industrie devrait avoir lieu durant l'été 2016, pour recueillir des commentaires sur l'ébauche de la demande de propositions. En outre, cette consultation de l'industrie permettra d'offrir une autre occasion à l'industrie de formuler des commentaires et une rétroaction sur la méthode d'évaluation provisoire de la PV.

Les membres de l'équipe du gouvernement du Canada responsable du SDID souhaitent remercier tous les participants d'avoir pris part au processus de consultation de l'industrie.

Annexe A – Liste des entreprises ayant pris part à une rencontre individuelle

- Systèmes de détection Chemring
- Bruhn Newtech – Salisbury (Royaume-Uni)
- CGI
- ABB Inc. et Telops
- Bertin Corp. et systèmes Visiontec
- DEW Engineering & Development ULC
- P Devices

Annexe B – Liste des entreprises ayant répondu à la demande de renseignements

- CGI
- ABB Inc. et Telops
- P Devices

Annexe C – Demande de renseignements

Le document d'annexe qui comprend la lettre d'intérêt – SDID doit être inséré ici.

Annexe D – Présentation sur la consultation de l'industrie liée à la proposition de valeur

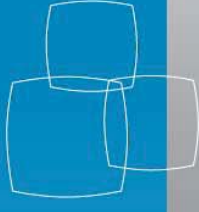
Le document d'annexe qui comprend la présentation sur la consultation de l'industrie liée à la PV liée au SDID doit être inséré ici.



Industry
Canada

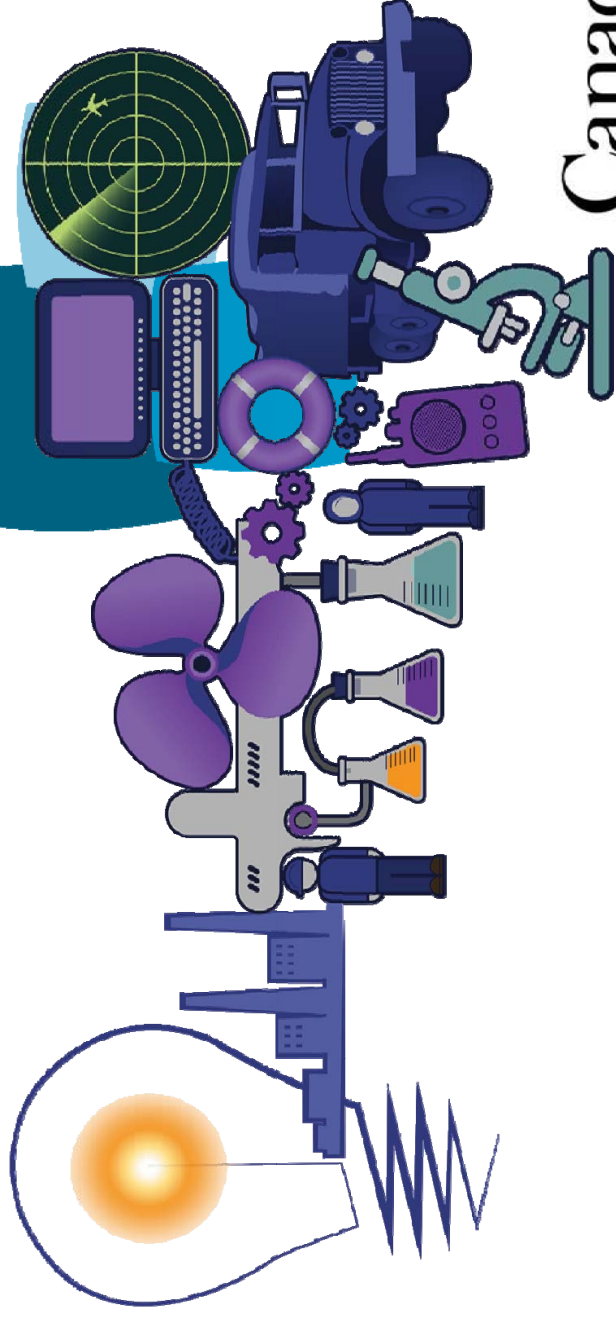
Industrie
Canada

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



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

Janvier 2015



Canada

Vue d'ensemble



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



Objectifs



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



Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD)



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





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

La proposition de valeur (PV)



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

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

Cadre de proposition de valeur : Critères d'évaluation proposés

Secteur de la défense

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

Développement des fournisseurs canadiens

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

R-D

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

Exportations

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

Le guide de la PV offre un cadre souple



Pour chaque approvisionnement, il y a possibilité :

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

Éclairé par :

*La participation de
l'industrie*

*La recherche et
l'analyse*

*Experts
indépendants*

Recherche et analyse des marchés



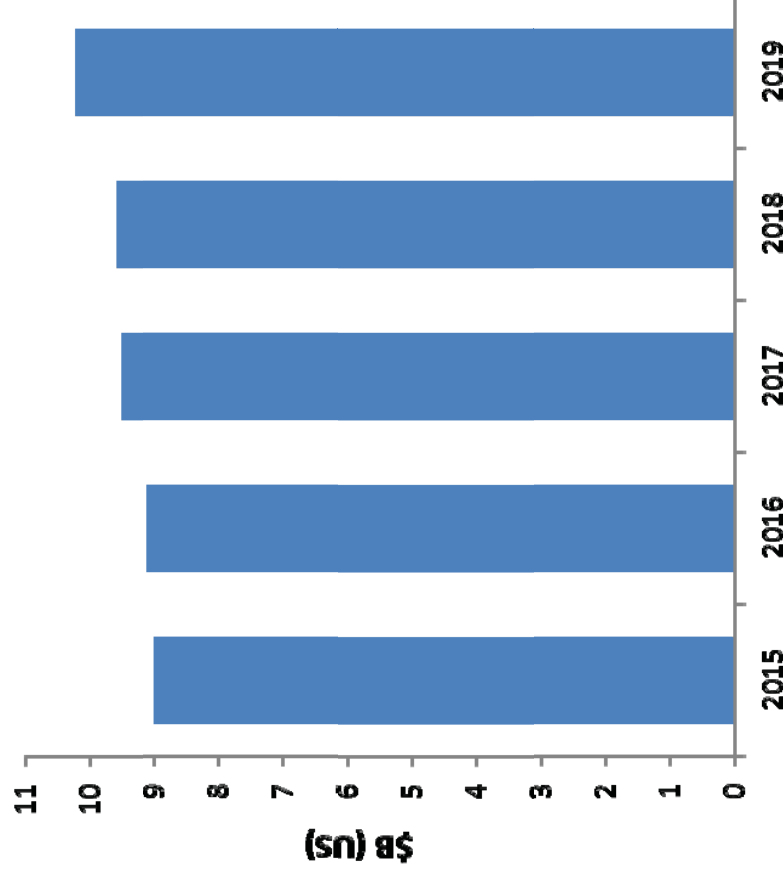
- On a effectué de la recherche et une analyse des marchés en vue de mieux comprendre les capacités de l'industrie et le marché mondial en regard du SDID.
- Les résultats ont permis de repérer des possibilités de tirer le meilleur parti possible de cette occasion et de jeter les bases d'un cadre d'évaluation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



Analyse du marché



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



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

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

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

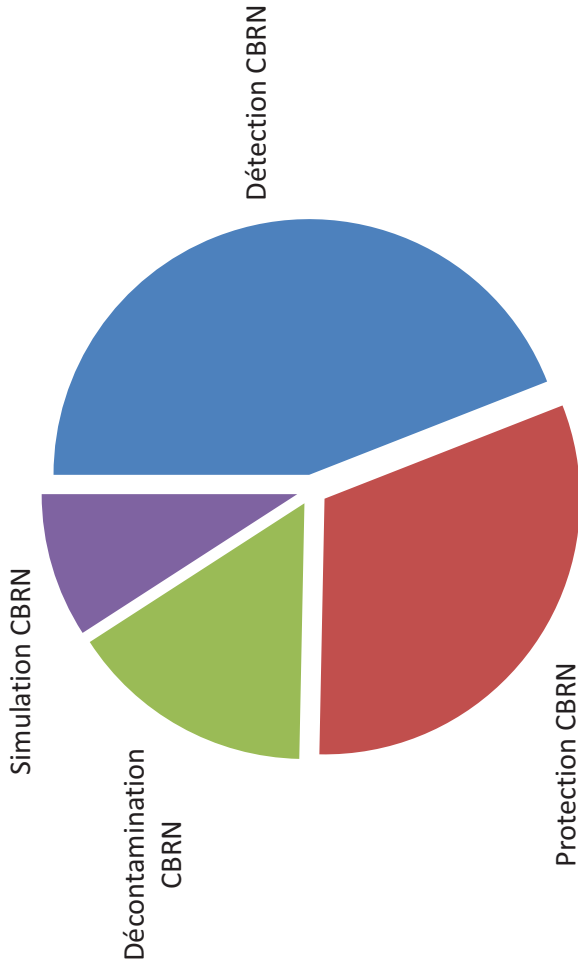
Nota: Le tableau s'inspire de données plus comparables tirées de rapports publiés par Strategic Defence Intelligence—SDI « The Global CBRN Defense Market 2013–2023 » © SDI; et, Visiongain « CBRN Defence Market Forecast 2014-2024: Leading Companies for Chemical, Biological, Radiological and Nuclear Detection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



Analyse de marché



Segments du marché CBRN : 2015-2019



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



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

Facteurs de la soumission de la proposition de valeur



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





Secteur de la défense

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

Questions à prendre en considération

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





Développement des sources d'approvisionnement

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

Questions à prendre en considération

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





Développement de la recherche et de la technologie

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

Questions à prendre en considération

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





Exportations

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

Questions à prendre en considération

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





Autres critères relatifs à la proposition de valeur et note globale

Questions à prendre en considération

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



Étapes suivantes



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



Canada



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

Bid Receiving - PWGSC / Réception des
soumissions - TPSGC
11 Laurier St. / 11, rue Laurier
Place du Portage, Phase III
Core 0A1 / Noyau 0A1
Gatineau, Québec K1A 0S5
Bid Fax: (819) 997-9776

**LETTER OF INTEREST
LETTRE D'INTÉRÊT**

Comments - Commentaires

Vendor/Firm Name and Address
Raison sociale et adresse du
fournisseur/de l'entrepreneur

Issuing Office - Bureau de distribution
Science Procurement Directorate/Direction de l'acquisition
de travaux scientifiques
11C1, Phase III
Place du Portage
11 Laurier St. / 11, rue Laurier
Gatineau, Québec K1A 0S5

Title - Sujet SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFIC	
Solicitation No. - N° de l'invitation W8476-14ASAA/A	Date 2013-12-12
Client Reference No. - N° de référence du client W8476-14ASAA	GETS Ref. No. - N° de réf. de SEAG
File No. - N° de dossier 065sv.W8476-14ASAA	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2014-01-10	
Time Zone Fuseau horaire Eastern Standard Time EST	
F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Bitsene, Marlene (065SV)	Buyer Id - Id de l'acheteur 065sv
Telephone No. - N° de téléphone (819) 956-1347 ()	FAX No. - N° de FAX (819) 997-2229
Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: Specified Herein Précisé dans les présentes	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

Delivery Required - Livraison exigée See Herein	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

LETTRE D'INTÉRÊT

Titre : SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFICATION À DISTANCE (SDID)

TABLE DES MATIÈRES

1. Objet
2. Contexte
3. Exigences
4. Stratégie d'acquisition
5. Concept de maintenance
6. Échéancier proposé
7. Jeu de documents techniques du CATSI
8. Journée de l'industrie
9. Sécurité
10. Entente de non-divulgence
11. Propriété intellectuelle
12. Questions politiques du gouvernement du Canada
13. Recommandations de l'industrie
14. Examen de la lettre d'intérêt
15. Absence d'obligation
16. Date de clôture
17. Autorité contractante

Pièces jointes :

Pièce jointe 1 – Entente de participation aux règles d'engagement

Pièce jointe 2 – Questions de mobilisation de l'industrie

1. OBJET

La présente lettre d'intérêt vise à recueillir des renseignements auprès de l'industrie sur son intérêt dans la transformation d'un modèle de mise au point technique d'un interféromètre de sondage atmosphérique compact (modèle de mise au point technique CATSI) en un système de détection et d'identification à distance (SDID), et sur les capacités dont elle dispose pour réaliser cette transformation, de manière à produire et à livrer des systèmes répondant aux exigences dudit SDID. Elle offre également l'occasion à l'industrie de faire part de son point de vue sur la stratégie d'acquisition.

2. CONTEXTE

Le Projet de détecteurs d'agents chimiques vise l'acquisition d'un système complet de détecteurs chimiques complémentaires capable de détecter et d'identifier un vaste éventail d'agents de guerre chimique et de produits chimiques industriels, et de transmettre automatiquement les alertes à l'échelle locale, ainsi qu'à des systèmes de commandement et de contrôle actuels et futurs.

L'acquisition d'un SDID constitue la troisième phase du Projet de détecteurs d'agents chimiques. Cette phase a pour objet d'acquérir un système pouvant donner l'alerte tôt, de manière à ce que les soldats puissent survivre et fonctionner malgré la présence d'agents chimiques en adoptant des mesures de protection.

En 2004, Recherche et développement pour la défense Canada (RDDC) Valcartier a attribué, à l'issue d'un processus concurrentiel, un marché visant la création d'un modèle de mise au point technique CATSI à Telops Inc. L'entreprise a livré le modèle de mise au point technique CATSI en 2010. Celui-ci repose sur un concept breveté de détection différentielle, élaboré par RDDC Valcartier, que rend possible l'utilisation d'un interféromètre infrarouge avec transformation de Fourier à double faisceau comportant des cônes d'analyse adjacents.

Le Canada détient les droits de propriété intellectuelle du modèle de mise au point technique CATSI et a établi qu'il s'agit de la seule solution répondant aux exigences des Forces armées canadiennes (FAC) en matière de capacités de détection à l'heure actuelle. Toutefois, il ne possède pas les éléments de conception clés nécessaires aux fins militaires et doit être adapté pour assurer son efficacité de production.

3. EXIGENCES

Le SDID doit permettre de détecter, d'identifier et de surveiller les agents de guerre chimique en suspension dans l'air et les produits chimiques industriels toxiques à une distance d'au moins cinq kilomètres, en fonction des conditions météorologiques. L'emploi du système de détection CATSI permet de répondre à cette exigence. Le Canada estime qu'il achètera 32 SDID.

Il propose de réaliser les travaux en deux phases, notamment :

- a. la phase de maturation : conception limitée, fabrication et mise à l'essai de la solution de SDID proposée;
- b. la phase de production : production des éléments livrables requis. La phase de la production ne commencera que si le prototype répond aux caractéristiques techniques du devis du SDID.

Afin de transformer le système CATSI de manière à ce qu'il puisse servir de façon générale dans les FAC, celui-ci devra subir des améliorations importantes sur les plans suivants :

- a. la robustesse et le respect de la norme militaire 810G;
- b. la conformité à la norme militaire 461F quant à la compatibilité électromagnétique;
- c. le transfert du logiciel entre un ordinateur spécialisé et un ordinateur portatif standard de type 31 des Forces canadiennes (FC);
- d. l'établissement d'un réseau sans fil entre différents SDID, pupitres de commande locaux et pupitres de commande situés à une distance minimale de 1 000 m;
- e. la contribution des utilisateurs aux spectrothèques et la gestion de celles-ci par les utilisateurs.

La figure 1 présentée ci-après illustre le processus de maturation et de production proposé par le Canada. Il s'agit d'une simple suggestion. Le soumissionnaire sera libre de présenter d'autres solutions. Aucun délai n'est fixé, mais le projet suit l'échéancier proposé à la section 6. L'objectif est que l'entreprise propose elle-même les détails concernant la durée et l'échéancier.

Le Canada mise sur la production d'un seul prototype en parfait état de marche :

- a. Le prototype 1 est axé sur le matériel informatique et vise à démontrer, au moyen du programme d'essais, que tous les éléments du matériel satisfont aux caractéristiques techniques du devis;
- b. Le prototype 1+ est axé sur les logiciels et vise à démontrer, au moyen du programme d'essais, que tous les logiciels satisfont aux caractéristiques techniques du devis;
- c. Il y aura sans doute des éléments du matériel informatique nécessaires au prototype 1+ qui devront être intégrés dans le prototype 1, et tout changement apporté au matériel informatique nécessitera une deuxième exécution du programme d'essais propre au prototype 1.

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

File No. - N° du dossier

065svW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

065sv

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

W8476-14ASAA

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Le prototype final du SDID subira un essai d'acceptation au cours duquel le système fera l'objet de certains essais de détection. En matière de détection, la performance du système doit être égale ou supérieure à celle du CATSI. Il s'agit de faire en sorte que sa performance soit maintenue.

En outre, d'autres éléments souhaitables en ce qui concerne le matériel informatique et les logiciels seront détaillés dans la demande de propositions (DP).

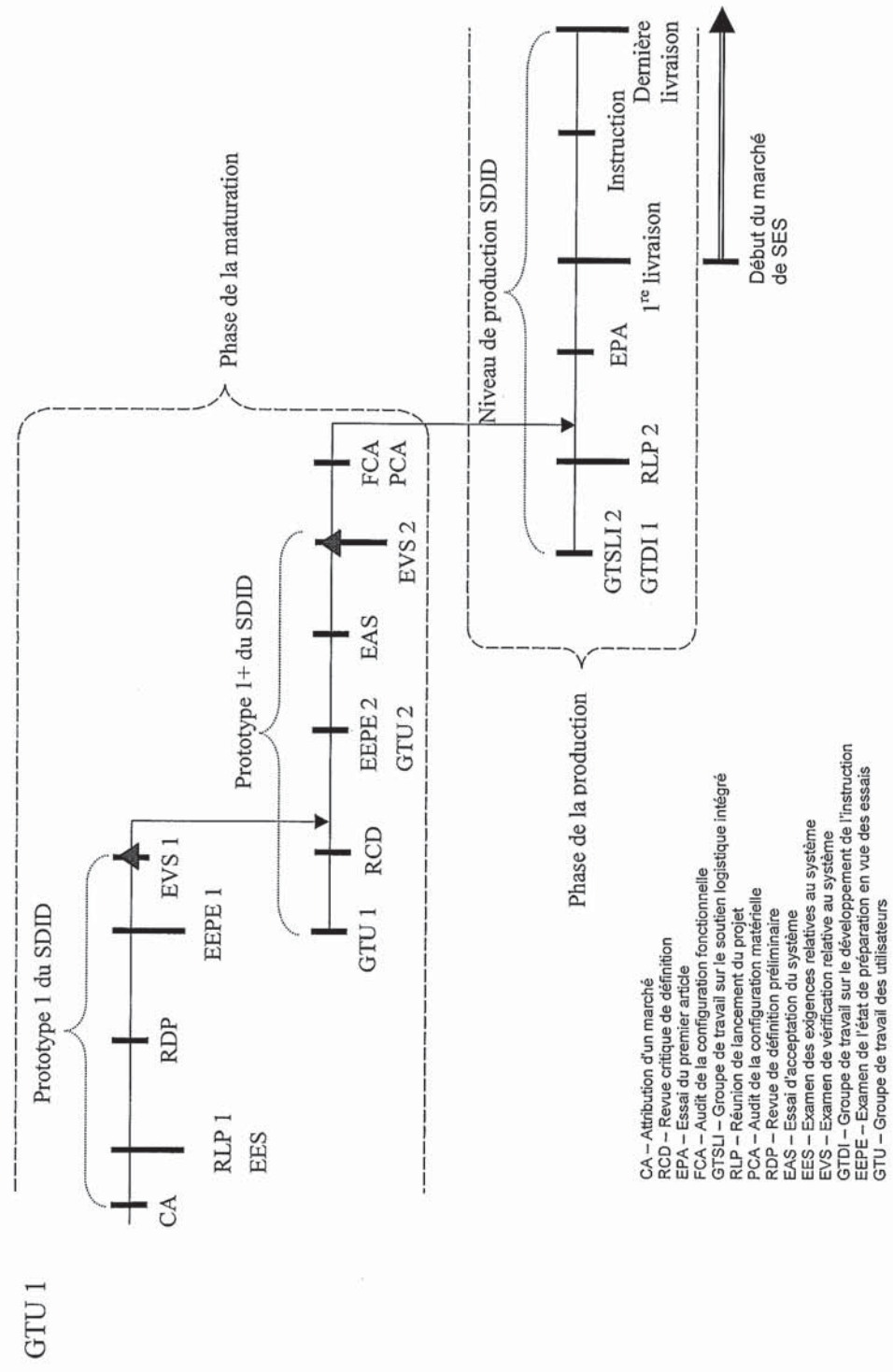


Figure 1 : Concept du processus de production du SDID

4. STRATÉGIE D'ACQUISITION

À l'heure actuelle, le marché offre suffisamment de capacités. Le Canada peut donc entamer un processus concurrentiel de DP qui précisera les travaux requis pour faire en sorte que le modèle de mise au point technique CATSI corresponde aux besoins opérationnels des FAC.

Le jeu de documents techniques (JDT) du modèle de mise au point technique CATSI sera mis à la disposition des soumissionnaires afin de les aider à répondre adéquatement à une éventuelle DP.

Le soumissionnaire retenu recevra le JDT du modèle de mise au point technique CATSI, qu'il transformera en une version robuste et conviviale qui pourra être fabriquée en série dans le cadre du marché de SDID.

Suivant un éventuel processus de DP, on prévoit l'attribution d'un seul marché, lequel serait composé de la phase de la maturation du modèle de mise au point technique CATSI existant en vue de sa transformation en un SDID, ainsi que des phases de la production et de la livraison. Le marché comprendra également une partie limitée de soutien en service (SES), laquelle portera sur le soutien continu de l'équipement livré dans le cadre du marché d'acquisition.

On prévoit que le marché s'échelonnara jusqu'en 2018. On estime que la durée de la phase de la maturation sera d'un an et que celle de la phase de la production sera de huit mois. Le SES sera fourni pendant les livraisons de SDID et au cours d'une période de deux ans suivant la dernière livraison.

5. CONCEPT DE MAINTENANCE

Tout besoin éventuel comprendrait du SES au cours des livraisons de SDID et pendant une période de deux ans suivant la dernière livraison effectuée dans le cadre du marché d'acquisition. Un autre marché de SES sera attribué à la suite de l'acquisition des SDID.

6. ÉCHÉANCIER PROPOSÉ

Le lancement d'un éventuel processus de DP n'aura pas lieu avant l'été 2014.

La durée des principales activités contractuelles externes figure dans le tableau 1. Il est à noter que les dates et les heures sont susceptibles de changer.

Activité	Durée
Demande d'expression d'intérêt	1 mois
Période de la DP et de l'appel d'offres	4 mois
Phase de la maturation	1 an
Phase de la production	8 mois
Marché de SES	2 ans

Tableau 1 : Échéancier prévu du projet

Conformément à la pièce jointe 2, on demande aux répondants à la lettre d'intérêt désirant participer à une éventuelle DP de confirmer qu'ils sont en mesure de respecter l'échéancier prescrit des phases de la maturation et de la production ou de fournir une estimation de la durée prévue.

7. JEU DE DOCUMENTS TECHNIQUES DU CATSI

En raison du contenu contrôlé du JDT du CATSI, le Canada est à la recherche d'options pour assurer la distribution du JDT aux soumissionnaires éventuels. Il est possible que le JDT du CATSI soit remis à plusieurs emplacements centraux du gouvernement où le soumissionnaire pourra le consulter sur demande. Il sera également mis à la disposition des autres intervenants dans le cadre de la Journée de l'industrie (voir le paragraphe 8).

Conformément à la pièce jointe 2, on demande aux répondants à la lettre d'intérêt désirant participer à une éventuelle DP de fournir un énoncé d'incidence concernant leur capacité de soumissionner et les limites auxquelles ils pourraient éventuellement se buter.

8. JOURNÉE DE L'INDUSTRIE

Le Canada entend organiser une séance d'information dans le cadre de la Journée de l'industrie, ainsi que des séances individuelles peu de temps après la clôture de la période d'expression d'intérêt. Des séances individuelles avec l'équipe du projet de SDID se tiendront à la suite de la séance d'information de la Journée de l'industrie. Ces deux activités se tiendront dans la grande région d'Ottawa à une date et à un endroit à déterminer. Les modalités de ce processus de consultation sont décrites à la pièce jointe 1 – Entente de participation aux règles d'engagement.

La séance d'information de la Journée de l'industrie et les séances individuelles connexes seront l'occasion pour les éventuels soumissionnaires d'obtenir des réponses à leurs questions à l'égard de la lettre d'intérêt. L'industrie pourrait également en profiter pour faire part de ses commentaires concernant les données techniques pertinentes en vue de l'éventuelle DP à venir. Ces séances donneront également l'occasion aux fournisseurs de consulter le JDT du CATSI.

Les renseignements recueillis aideront le Canada à élaborer l'éventuelle DP, y compris l'énoncé des travaux (EDT) pour les phases de la maturation et de la production, et à préciser l'échéancier de ces dernières.

Conformément à la pièce jointe 2, on demande aux répondants d'indiquer dans leur réponse à la lettre d'intérêt s'ils ont l'intention de participer à la Journée de l'industrie et aux séances individuelles correspondantes. Une fois que le ministère de la Défense nationale aura reçu toutes les réponses, l'autorité contractante enverra une invitation officielle à toutes les parties intéressées, comprenant les détails relatifs aux activités.

En outre, il est prévu qu'une première phase de l'éventuelle DP soit lancée sur le site Web achatsetventes.gc.ca afin de recueillir les commentaires de l'industrie avant le lancement officiel.

Il n'est pas nécessaire de participer à la Journée de l'industrie pour soumettre une réponse à une éventuelle DP subséquente.

9. SÉCURITÉ

Le système du modèle de mise au point technique CATSI contient des données SECRÈTES sous la forme d'algorithmes et de spectrothèques.

Le soumissionnaire retenu serait donc tenu de manipuler du matériel classifié dans la trousse de la DP portant au maximum la cote SECRET. Les autorisations de sécurité nécessaires doivent être demandées par l'intermédiaire du point de contact indiqué au paragraphe 17 ci-dessous, car ce processus peut durer six mois et plus.

Conformément à la pièce jointe 2, les répondants à la lettre d'intérêt désirant donner suite à l'éventuelle DP sont priés de décrire leur capacité, et celle de leurs sous-traitants éventuels, de satisfaire aux exigences en matière de sécurité du personnel et des installations, et de respecter les restrictions relatives aux marchandises contrôlées (p. ex., International Traffic in Arms Regulations [ITAR], permis d'exportation et exigences relatives aux publications d'une tierce partie).

Les répondants doivent décrire clairement toute incidence risquant de nuire à l'exécution du projet proposé, conformément aux exigences du Programme de la sécurité industrielle de Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (TPSGC).

10. ENTENTE DE NON-DIVULGATION

Chaque soumissionnaire, ainsi que l'ensemble des sous-traitants, des entreprises et des agences éventuels doivent signer une entente de non-divulgence, dont le formulaire sera fourni avec la DP. Certains documents et éléments fournis par le Canada seront assujettis à ladite entente, et ils seront décrits comme tels quand on les remettra aux soumissionnaires.

11. PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

Le Canada détiendra tous les droits de propriété intellectuelle sur l'ensemble des travaux découlant de l'attribution éventuelle du marché.

12. QUESTIONS POLITIQUES DU GOUVERNEMENT DU CANADA

Retombées industrielles et régionales

La *Politique des retombées industrielles et régionales* vise à faire profiter l'industrie canadienne du processus d'approvisionnement du gouvernement en matière de défense et de sécurité. Cette politique prévoit que toute entreprise à qui le Canada attribue un marché en matière de défense et de sécurité doit réaliser au Canada des activités d'une valeur équivalant à celle du marché. Cette politique pourrait s'appliquer au présent marché d'approvisionnement.

Politique sur le contenu canadien

Cette politique favorise le développement industriel au Canada en limitant, dans des circonstances particulières, la concurrence dans les possibilités d'approvisionnement relatives aux marchés publics aux fournisseurs de biens et de services canadiens.

À l'issue du processus de consultation de l'industrie, il sera possible de déterminer si cette exigence devra se limiter exclusivement ou conditionnellement aux biens et aux services canadiens.

13. RECOMMANDATIONS DE L'INDUSTRIE

Les recommandations qui ne visent pas à limiter la concurrence ou à privilégier une option ou une entreprise en particulier seront prises en considération. Cependant, le Canada a le droit d'accepter ou de rejeter toute recommandation.

14. EXAMEN DE LA LETTRE D'INTÉRÊT

Le Canada se réserve le droit de demander des renseignements supplémentaires, aux fins de précision, au cours de l'examen des réponses à la présente lettre d'intérêt, et (ou) d'envisager une modification subséquente de la réponse formulée par un répondant.

Aucun paiement ne sera versé à l'égard des frais que le soumissionnaire aura engagés pour préparer et présenter sa réponse à la présente lettre d'intérêt. Le soumissionnaire assumera seul les frais engagés pour préparer et présenter sa réponse, ainsi que les frais liés à l'évaluation de ladite réponse.

15. ABSENCE D'OBLIGATION

La publication de la présente lettre d'intérêt n'oblige pas le Canada à lancer un appel d'offres subséquent et ne l'engage pas, juridiquement ou de toute autre façon, à conclure une entente quelconque ou à accepter les suggestions présentées.

Le processus de consultation de l'industrie n'est pas un appel d'offres, et aucun contrat ne

s'ensuivra.

Les répondants potentiels sont avisés que toute information transmise au Canada en réponse au processus de consultation de l'industrie pourra servir au Canada pour l'élaboration d'une demande de propositions concurrentielle. En revanche, le gouvernement n'est pas tenu de donner suite à quelque déclaration d'intérêt, ni d'en tenir compte dans aucun document connexe, notamment une DP.

La publication du processus de consultation de l'industrie n'oblige pas le Canada à publier ensuite une DP et n'impose aucune obligation juridique ou autre au Canada de conclure une entente ou d'accepter une suggestion quelconque d'organismes. Le gouvernement se réserve le droit d'accepter ou de rejeter une partie ou l'ensemble des commentaires reçus.

Le processus de consultation de l'industrie ne sera pas utilisé pour dresser une liste de sources afin d'entreprendre de futurs travaux. De plus, la participation au processus de consultation de l'industrie n'est ni une condition ni un préalable pour répondre à toute demande de propositions que le Canada pourrait décider d'effectuer.

Les entreprises qui participent au processus de consultation de l'industrie sont priées d'indiquer l'information présentée qu'elles considèrent comme confidentielle ou propriété exclusive.

Toute demande de renseignements et toute autre communication liée au processus de consultation de l'industrie devront être adressées exclusivement à l'autorité contractante.

16. DATE DE CLÔTURE

Les réponses à la présente lettre d'intérêt doivent être envoyées directement à l'autorité contractante au plus tard à la date de clôture indiquée à la page 1 de la lettre d'intérêt.

17. AUTORITÉ CONTRACTANTE

Toutes les demandes de renseignements et autres communications liées à la présente demande de renseignements doivent être adressées à l'autorité contractante :

Travaux publics et Services gouvernementaux Canada
Direction générale des approvisionnements
Secteur de la gestion des services et des achats spécialisés
Direction de l'approvisionnement en travaux scientifiques
Division des sciences de la défense – SV
11, rue Laurier,
Gatineau (Québec)
K1A 0S5
À L'ATTENTION DE : Marlène Bitsene

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

File No. - N° du dossier

065svW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

065sv

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

W8476-14ASAA

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

TÉLÉPHONE : 819-956-1347

TÉLÉCOPIEUR. : 819-997-2229

Courriel : marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca

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

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

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

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

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

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

MODALITÉS

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

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

ont demandé de recevoir la documentation de la demande de renseignements.

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

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

Amd. No. - N° de la modif.

File No. - N° du dossier

065svW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

065sv

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

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

Processus de règlement des différends

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

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

- a. Tout différend doit d'abord être soumis au représentant du participant et au gestionnaire de TPSGC responsable de la participation de l'industrie. Les parties auront trois jours ouvrables pour régler le différend.
- b. Dans le cas où les représentants des parties précisées au paragraphe 2a) ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être soumis au directeur de projet du participant et au directeur principal de TPSGC de la division responsable de la gestion de la participation de l'industrie. Les parties auront trois jours ouvrables pour régler le différend.
- c. Si les représentants des parties indiqués au paragraphe 2b) ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être communiqué au président du participant et au directeur général de TPSGC, qui disposeront de trois jours ouvrables pour régler le différend.
- d. Si les représentants des parties indiqués au paragraphe 2c) ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, celui-ci doit être communiqué au président-directeur général du participant et au sous-ministre adjoint de TPSGC, Direction générale des approvisionnements, qui disposeront de cinq jours ouvrables pour régler le différend.
- e. Si les représentants des parties précisées au paragraphe 2d) ci-dessus ne sont pas en mesure de régler le différend, l'autorité contractante a cinq jours ouvrables pour rendre une décision par écrit. Cette décision doit comprendre une description détaillée du différend et les motifs de la décision. L'autorité contractante devra en remettre une copie signée au participant.

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

Nom de l'entreprise (en caractères d'imprimerie) : _____

Nom du représentant (en caractères d'imprimerie) : _____

Titre ou poste (en caractères d'imprimerie) : _____

Solicitation No. - N° de l'invitation

W8476-14ASAA/A

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

W8476-14ASAA

Amd. No. - N° de la modif.

File No. - N° du dossier

065svW8476-14ASAA

Buyer ID - Id de l'acheteur

065sv

CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Téléphone : _____

Courriel : _____

Signature : _____
(J'ai le pouvoir de lier l'entreprise.)

Date : _____

PROJET DE SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFICATION À DISTANCE (SDID)

PROCESSUS DE CONSULTATION DE L'INDUSTRIE

PIÈCE JOINTE 2

QUESTIONS SUR LA PARTICIPATION DE L'INDUSTRIE

Les questions contenues dans les sections suivantes visent à obtenir de la rétroaction d'intérêt pour le Canada et à aider les représentants de l'industrie à se préparer à la Journée de l'industrie. Nous ne nous attendons pas à obtenir une réponse pour chaque question ni à ce que les questions ou les sujets de discussion mentionnés soient les seuls abordés.

Les répondants sont encouragés à répondre aux questions sur la participation de l'industrie en format électronique (MS Word ou Adobe PDF de préférence, dans la mesure où la fonction de copier-coller et d'impression du texte n'est pas compromise de quelque façon que ce soit) au plus tard à la date de clôture indiquée dans la lettre d'intérêt ou lorsqu'ils s'inscrivent à la Journée de l'industrie, ou peu de temps après, selon ce qui sera demandé par le Canada.

Présentation des réponses

Il importe d'inscrire clairement sur toutes les soumissions la mention « Lettre d'intérêt – Système de détection et d'identification à distance ». Le nom et l'adresse du répondant ainsi que le nom de la principale personne-ressource doivent figurer dans le courriel. Une copie électronique de la réponse, compatible avec MS Word 2003 ou en format PDF, doit être envoyée à l'autorité contractante par courriel à l'adresse suivante : marlene.bitsene@tpsgc-pwgsc.gc.ca.

La présentation de matériel promotionnel général est déconseillée, à moins qu'il ne renferme des renseignements d'intérêt. Dans ce cas, prière d'ajouter un renvoi au document promotionnel en question à l'endroit approprié dans la lettre d'intérêt.

Les entreprises auront avantage à se demander s'il convient d'inclure dans leur réponse des renseignements leur étant exclusifs. Le gouvernement du Canada s'engage à protéger la confidentialité de toutes les réponses qu'il recevra et qui deviendront dès lors sa propriété.

Le Canada n'acceptera aucune présentation verbale.

Les réponses ne seront pas retournées.

Le nombre de pages de votre réponse n'est pas limité. Toutefois, la longueur de votre document ne devrait pas dépasser 15 pages en format lettre, imprimées recto verso.

Langue des réponses

Les réponses peuvent être fournies en français ou en anglais, au choix du répondant.

Paramètres des réponses

On rappelle aux répondants que la présente est une lettre d'intérêt et non une DP et que, de ce fait, ils ne devraient pas hésiter à faire part de leurs commentaires et de leurs préoccupations dans leur réponse.

Le Canada se réserve le droit de demander des éclaircissements à un répondant concernant les renseignements fournis en réponse à la présente lettre d'intérêt, que ce soit par téléphone, par écrit ou en personne.

Confidentialité

Les répondants sont priés de bien indiquer les éléments de leur réponse qui sont à caractère confidentiel ou exclusif. La réponse de chaque répondant demeurera confidentielle. Les éléments portant la mention « exclusif » feront l'objet d'une discrétion absolue, sauf dans les cas où le Canada considère que la demande de renseignements n'a pas un caractère exclusif. Le Canada peut réviser les questions ou peut demander au répondant de le faire, afin d'en éliminer le caractère exclusif et de permettre la transmission des réponses à toutes les parties intéressées.

SECTION 1 : RÉSUMÉ DES EXIGENCES ADMINISTRATIVES

1. Conformément au paragraphe 8, veuillez indiquer votre intérêt à participer à la Journée de l'industrie et aux séances individuelles s'y rattachant.
2. Conformément à la pièce jointe 1, veuillez fournir une copie signée de l'Entente de participation aux règles d'engagement.
3. Conformément au paragraphe 7, en ce qui concerne votre conformité future au processus de distribution du JDT du CATSI, veuillez fournir un énoncé des conséquences sur votre capacité de soumissionner. Si le processus actuel n'est pas réalisable, veuillez expliquer pourquoi et suggérer des solutions de rechange.
4. Conformément au paragraphe 9, veuillez indiquer la capacité de votre entreprise, ainsi que celle de tout sous-traitant, à répondre aux exigences en matière de personnel et de sécurité des installations, conformément aux restrictions en vigueur sur les marchandises contrôlées (p. ex., ITAR), permis d'exportation et exigences de quittance de tiers) :
 - Veuillez décrire clairement toute implication risquant d'influer sur l'exécution du projet

proposé, conformément aux exigences du Programme de la sécurité industrielle de TPSGC.

- Si des mesures de sécurité, en totalité ou en partie, sont en cours, veuillez indiquer une estimation du moment auquel la conformité sera atteinte.
- S'il est impossible de répondre aux exigences de sécurité, en totalité ou en partie, veuillez expliquer pourquoi.

SECTION 2 : EXIGENCES

1. Veuillez fournir un énoncé de votre intérêt et de votre capacité à transformer le modèle de mise au point technique CATSI en une solution de SDID, pour pouvoir produire et livrer des systèmes répondant aux exigences de projet de SDID.

2. Conformément au paragraphe 6, votre entreprise est-elle en mesure de respecter les durées estimées pour les phases de maturation et de production? Si ce n'est pas le cas, veuillez fournir une estimation et une justification des durées prévues.

SECTION 3 : PROCÉDURES D'ÉVALUATION ET MÉTHODE DE SÉLECTION

1. Selon vous, comment le Canada devrait-il évaluer les offres?

2. Fournissez toute suggestion qui selon vous pourrait aider le Canada dans l'établissement de procédures d'évaluation, y compris les critères d'évaluation et la base de sélection des offrans.

SECTION 4 : BASE DE PAIEMENT

1. Veuillez fournir une estimation générale des coûts des phases de maturation et de production, et du coût unitaire du SDID. Veuillez fournir des hypothèses expliquant l'incidence sur ces coûts.

2. Décrivez et fournissez un exemple, si possible, de votre modèle d'établissement des prix des services que vous offrez.

SECTION 5 : AUTRES

1. Veuillez indiquer toute autre question, préoccupation ou recommandation qui n'a pas été mentionnée.