



Industry  
Canada

Industrie  
Canada

# Soutien en service des systèmes de combat des navires de la classe Halifax (SES des SCCH)

---

Politique des retombées  
industrielles et technologiques  
avec proposition de valeur

Août 2016



# Aperçu

- Objectifs
- Stratégie d'approvisionnement en matière de défense
- Politique des retombées industrielles et technologiques
- Proposition de valeur
- Le marché pour le soutien en service des systèmes de mission
- Proposition de valeur proposée pour l'exigence CSS des SCCH
- Questions relatives à l'évaluation de la proposition de valeur
- Prochaines étapes en matière d'engagement de l'industrie

# Objectifs

- Afin de favoriser des retombées industrielles à long terme, le gouvernement du Canada consulte l'industrie pour l'élaboration de la proposition de valeur et l'évaluation des exigences de soutien en service des systèmes de combat des navires de la classe Halifax (SES des SCCH).
- Les informations contenues dans la présentation ont pour but d'atteindre les objectifs suivants:
  1. fournir une analyse du marché concernant le soutien en service des systèmes de mission;
  2. présenter les critères d'évaluation initiaux prévus pour la proposition de valeur;
  3. obtenir le point de vue de l'industrie sur les critères d'évaluation proposées dans la proposition de valeur ainsi que pour le cadre d'évaluation connexe.
- Les commentaires formulés par l'industrie lors du processus de consultation de l'industrie vont aider dans le développement de la proposition de valeur.

# Stratégie d'approvisionnement en matière de défense

- **Annoncée en février 2014, par les ministres :**
  - De Travaux publics et Services gouvernementaux Canada (Services publics et Approvisionnement Canada)
  - Défense nationale
  - Industrie Canada (Innovation, Sciences et Développement économique Canada)
  
- **Objectifs :**
  - Livrer l'équipement adéquat aux Forces armées canadiennes et à la Garde côtière canadienne
  - Tirer parti des achats de matériel de défense et des services pour créer des emplois et stimuler la croissance économique au Canada
  - Simplifier le processus d'approvisionnement en matière de défense

# La politique des retombées industrielles et technologiques (RIT)

- **Le guide sur la proposition de valeur communiqué sur 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*

# La politique sur les RIT s'appliquera largement

- **La Politique sur les RIT s'appliquera aux marchés d'approvisionnement attribués après le lancement de la Stratégies d'approvisionnement en matière de défense, qui a eu lieu le 4 février 2014, y compris :**
  - *Tous les marchés de la défense admissible de plus de 100 M\$*
  - *Tous les marchés de la Garde côtière canadienne admissibles de plus de 100 M\$ et pour lesquels l'exception relative à la sécurité nationale s'applique*
  - *Tous les marchés de la défense admissible dont la valeur se situe entre 20 M\$ et 100 M\$ seront examinés pour l'application des propositions de valeur*

# 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 (PV)
- 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

- Engagements / activités proposées au moment de la soumission
- Évaluée et pondérée lors de l'évaluation de la soumission

## Engagement en cours

- Activités identifiées après l'attribution du contrat
- Ramène la valeur des activités identifiées jusqu'à 100 pour cent de la valeur du contrat

# 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 différentes grilles de notation

Éclairé par :

*Engagement de  
l'industrie*

*La recherche et  
l'analyse*

*Experts  
indépendants*



# Proposition de valeur : Critères d'évaluation proposées

## 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

# Recherche et analyse du marché

## ■ Objectif :

- Pour fournir les marchés de SES des « systèmes de missions » navals mondiaux et canadiens comme points de références pour identifier les opportunités liées au SES des SCCH tout en aidant au développement initial de la proposition de valeur

## ■ Principales sources d'information

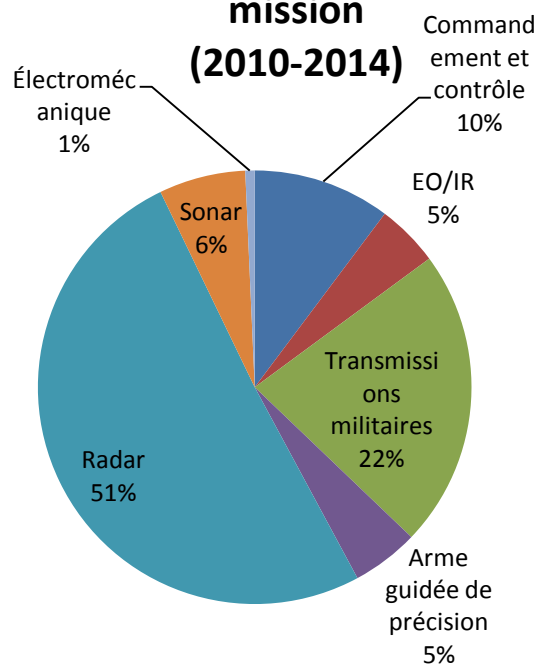
- Bases de données sur les prévisions indépendantes de la défense international IHS Jane's et Avascent
- Statistique Canada, Enquête sur le secteur canadien de l'aérospatiale canadienne, de la défense, de l'industrie navale commerciale et civile et de la sécurité industrielle (2011), 2013
- Analyse sur les capacités des industries effectuée par d'autres ministères fédéraux

## ■ Définition pour le « service des systèmes de mission » :

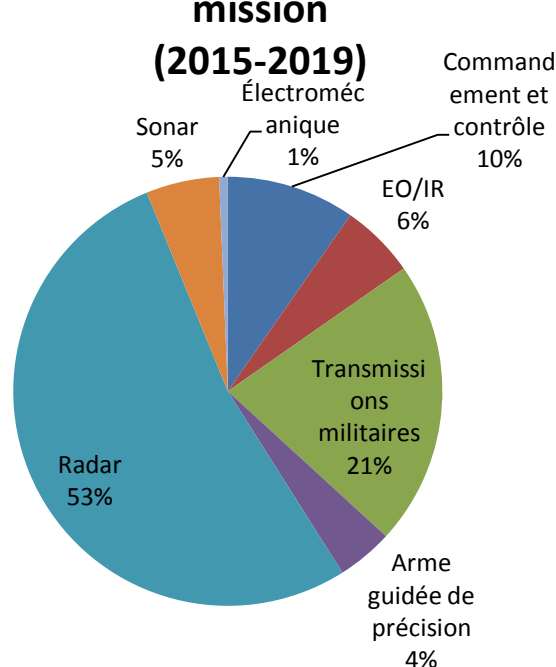
- La combinaison de différents marchés fonctionnels à partir de la base de données de Jane's, qui comprend :
  - Commandement et contrôle
  - Systèmes informatisés
  - Électromécanique
  - Électro-optique-infrarouge
  - Renseignement
  - Transmissions militaires
  - Arme guidée de précision (excluant les munitions et les autres biens consommables)
  - Radar
  - Sonar

# Soutien en service des systèmes de mission – Le marché mondial

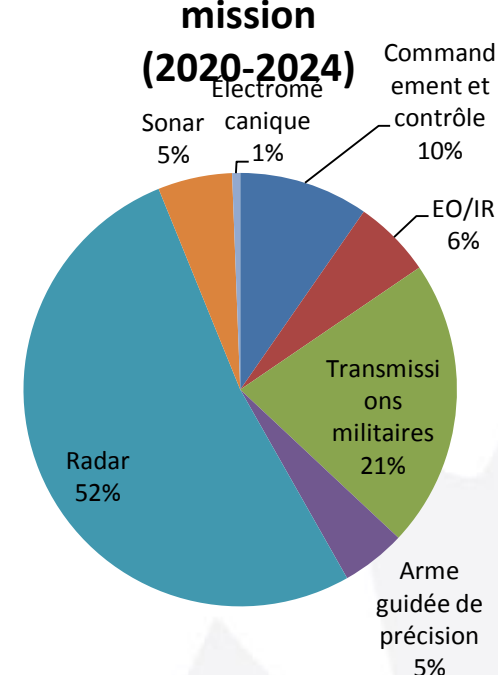
Revenu mondial par marché en SES des systèmes de mission



Revenu mondial par marché en SES des systèmes de mission



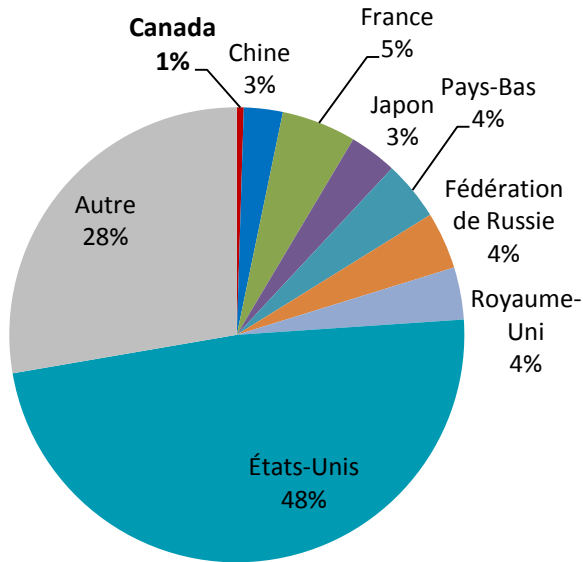
Revenu mondial par marché en SES des systèmes de mission



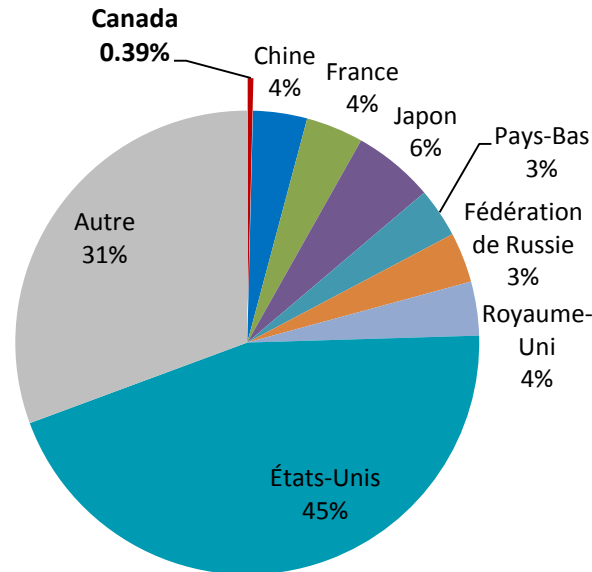
- Le volet radar compte pour plus de la moitié des revenus du soutien en service des systèmes de mission à l'échelle mondiale.
- On s'attend au maintien de cette tendance au cours de la prochaine décennie.

# Soutien en service des systèmes de mission – Le marché mondial

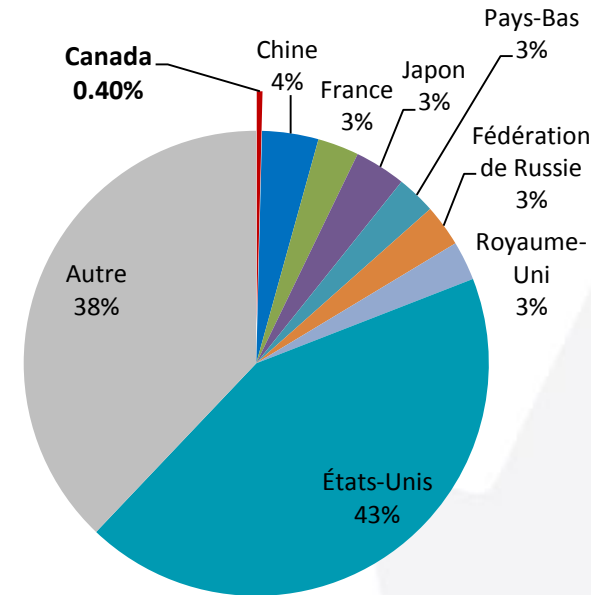
Revenu mondial par PAF en SES des systèmes de mission (2010-2014)



Revenu mondial par PAF en SES des systèmes de mission (2015-2019)



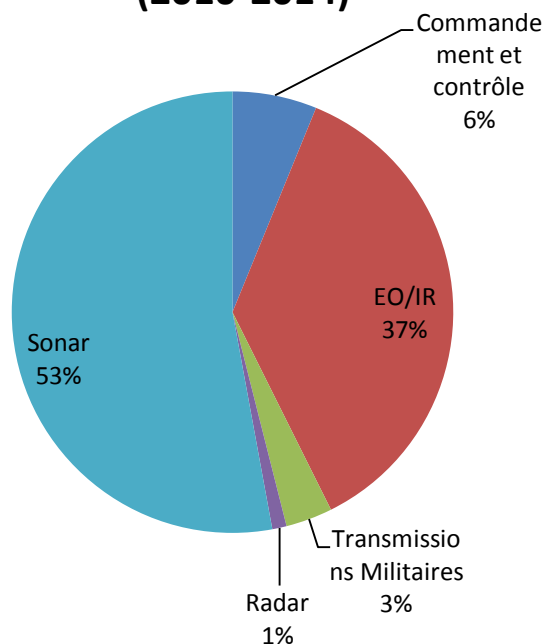
Revenu mondial par PAF en SES des systèmes de mission (2020-2024)



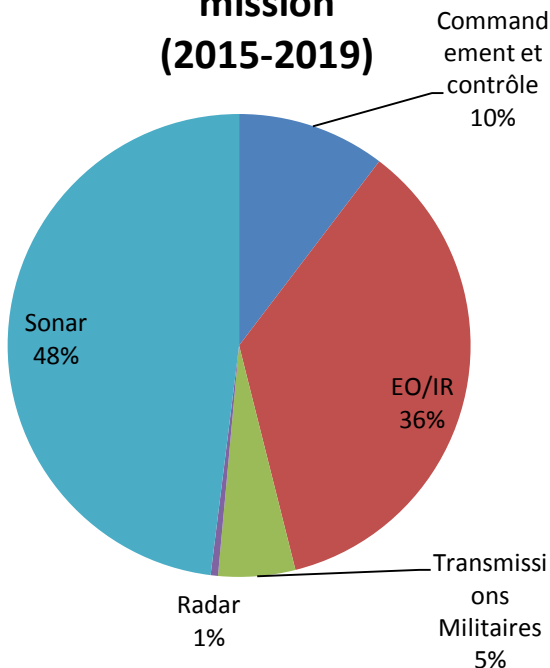
- En ce qui a trait aux pays d'assemblage final (PAF), les États-Unis sont la plus grande source des revenus.
- Proportionnellement au reste du monde, le Canada est une plus petite source de soutien en service des systèmes de mission

# Soutien en service des systèmes de mission – Le marché canadien

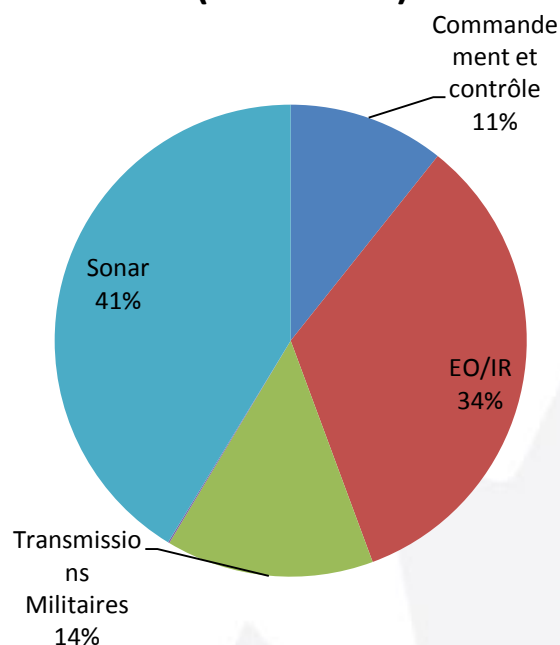
Revenu canadien par marché en  
SES des systèmes de mission  
(2010-2014)



Revenu canadien par marché  
en SES des systèmes de  
mission  
(2015-2019)



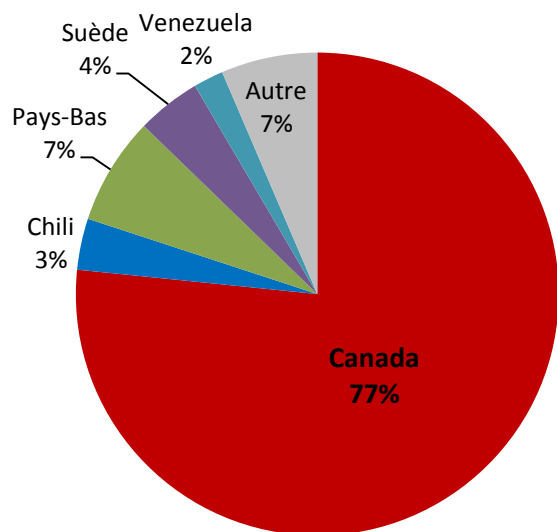
Revenu canadien par marché en  
SES des systèmes de mission  
(2020-2024)



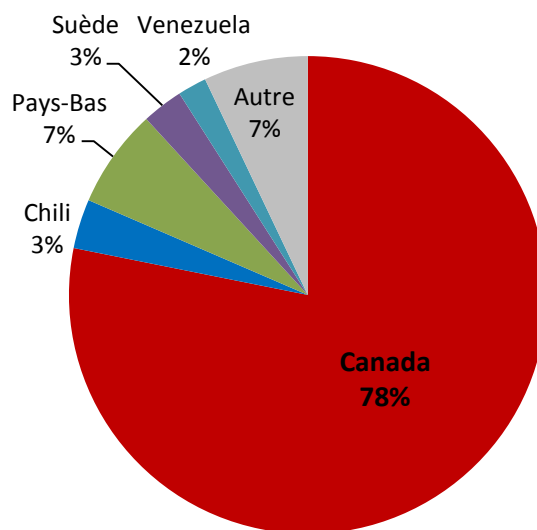
- Au Canada, le volet sonar compte pour plus de la moitié des revenus liés au soutien en service des navires militaires, alors que le volet radar représente environ 1 %.
- Le Canada entretient de solides capacités dans Sonar et EO / IR.

# Soutien en service des systèmes de mission – Le marché canadien

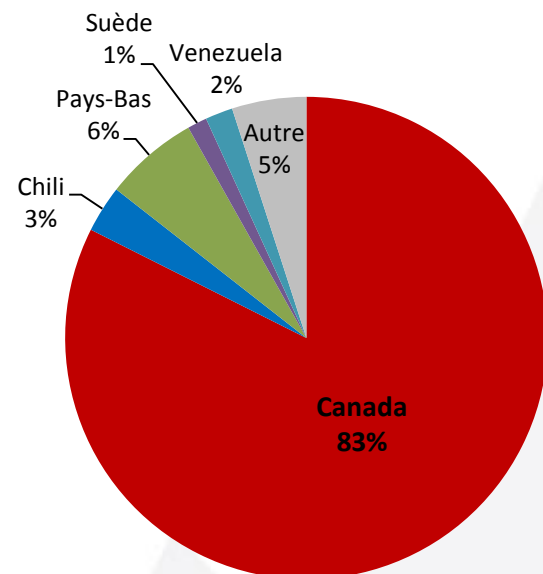
Revenu canadien par pays du utilisateur final en SES des systèmes de mission (2010-2014)



Revenu canadien par pays du utilisateur final en SES des systèmes de mission (2015-2019)



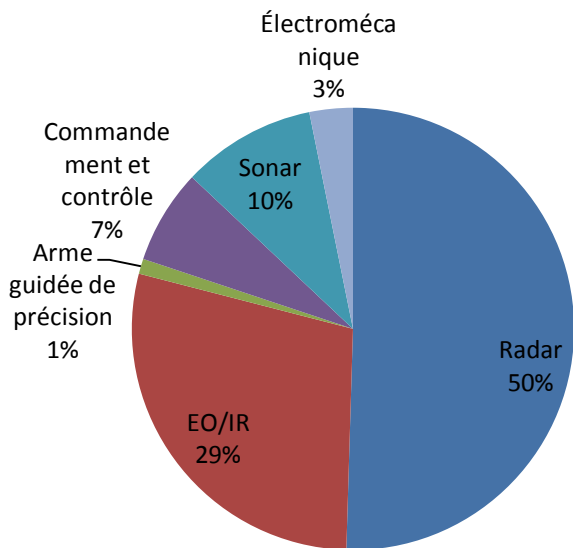
Revenu canadien par pays du utilisateur final en SES des systèmes de mission (2020-2024)



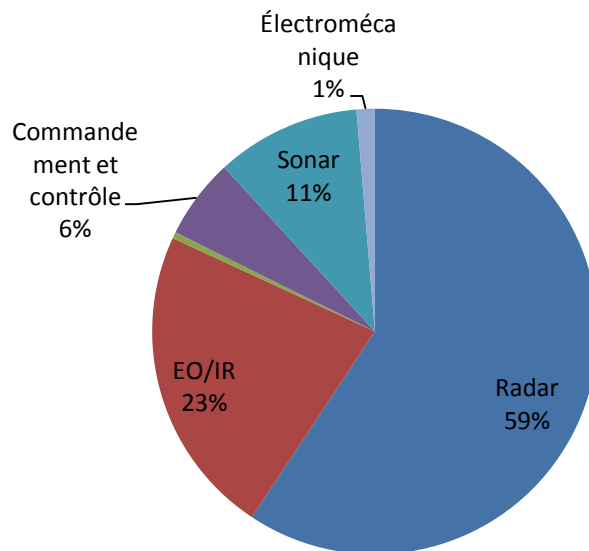
- Au Canada, les revenus du soutien en service des systèmes de mission découlent essentiellement des besoins nationaux (>75 %).
- La dépendance du Canada sur les clients domestiques devrait rester élevée dans les années à venir.

# Soutien en service des systèmes de mission – Frégates de la classe Halifax

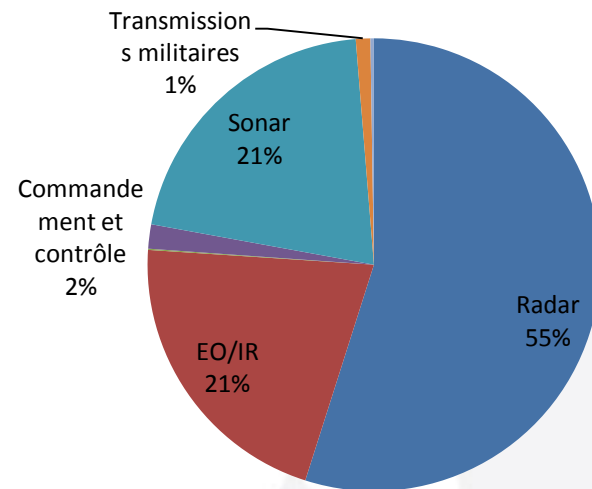
Revenu par marché en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2010-2014)



Revenu par marché en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2015-2019)



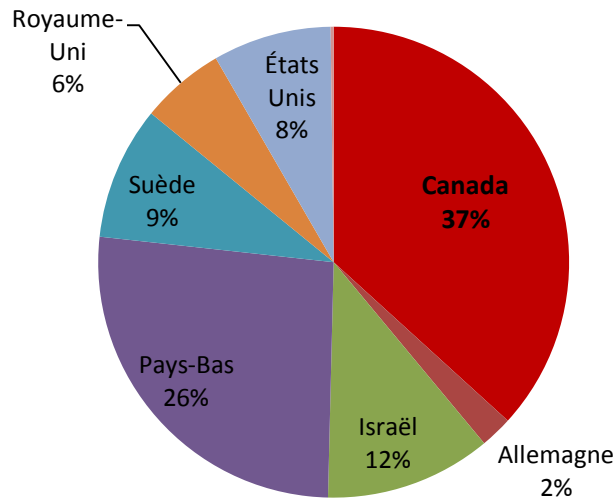
Revenu par marché en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2020-2024)



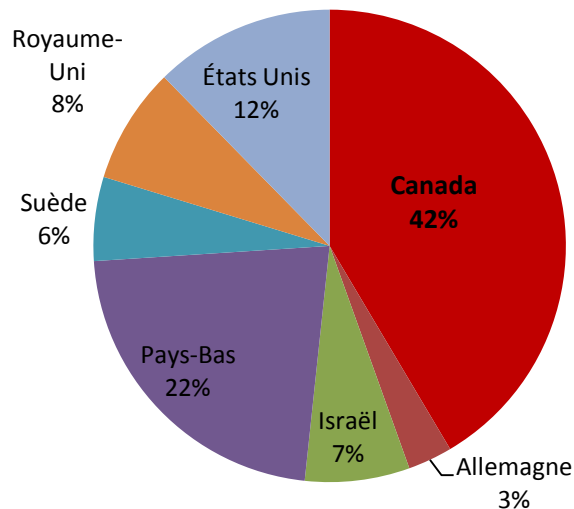
- En ce qui a trait au soutien en service des systèmes de mission liés aux frégates de la classe Halifax, environ la moitié des revenus sont associés au volet radar.
- Les revenus associés aux radars devraient rester au-dessus de 50% pour les prochaines années

# Soutien en service des systèmes de mission – Frégates de la classe Halifax

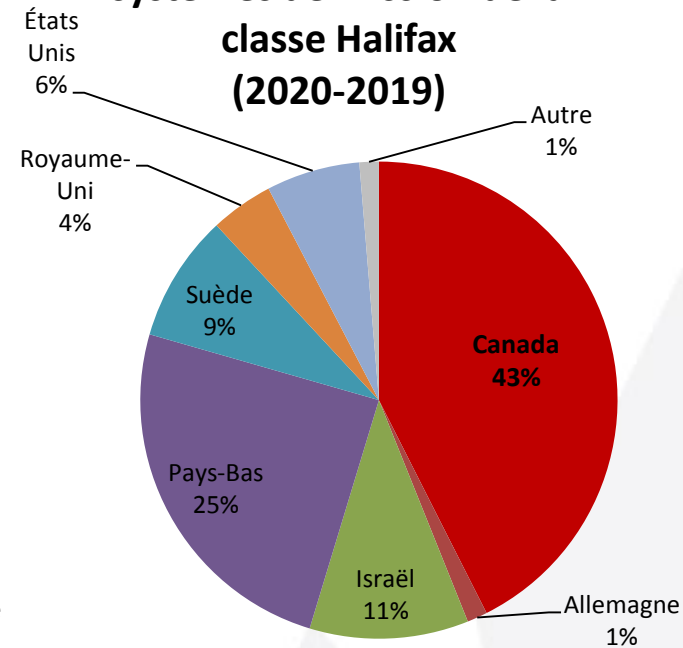
Revenu par PAF en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2015-2019)



Revenu par PAF en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2010-2014)



Revenu par PAF en SES des systèmes de mission de la classe Halifax (2020-2019)



- L'Industrie canadienne génère une part importante du revenu de SES à partir de la frégate de la classe Halifax
- Environ 60% des revenus du soutien en service des systèmes de mission de la classe Halifax sont attribués des pays étrangers (pays d'assemblage final / PAF).



## Recherche et analyse de marché – observation notable

- En général, les revenus du SES des systèmes de mission sont fortement dérivés hors de l'activité des systèmes radars
- Le Canada, en tant que pays, ne fournit qu'une faible part de revenus d'affaires global de soutien en service naval
  - Les revenus domestiques sont principalement produits à partir de clients nationaux (par exemple, les exigences de la marine )
- Le Canada génère la grande majorité des revenus du SES des Sonars et EO / IR - domaines dans lesquels les capacités industrielles des canadiens/ capacités sont plus présentes
- La moitié des revenus de SES des systèmes de missions globales générés par la frégate de classe Halifax sont liés aux radars, où le Canada a une capacité limitée
- La majorité des revenus de SES des systèmes de mission sont associés aux sources d'approvisionnement étrangères

# PV pour le SES des SCCH – Répercussions stratégiques

- Possibilité d'encourager la localisation des activités de travail directes dans la chaîne de valeurs à l'appui du SES des SCCH.
- La capacité de l'industrie canadienne est suffisante pour tirer profit de l'expertise de celle-ci afin d'acquérir les travaux directs et indirects associés au SES des SCCH.
- Des opportunités existent pour encourager les investissements en R-D pour bénéficier aux secteurs liés et non-liés à la défense de l'économie canadienne.
- S'il y a suffisamment de mesures incitatives, il est possible de créer une valeur d'exportation en attirant des travaux de soutien en service de systèmes de missions exploités à l'étranger.

# SES des SCCH – Orientation de la PV proposée

## Objectifs :

- Maximiser la quantité de la valeur en contenu canadien liée au SES des SCCH.
- Offrir des mesures incitatives pour encourager la participation à la chaîne d'approvisionnement canadienne, y compris des PME.
- Appuyer l'innovation en favorisant les investissements dans les activités de R-D pour soutenir l'économie canadienne.
- Encourager l'exportation de services navals de troisième échelon SES/Réparation et Révision (R&R) du Canada.

# SES des SCCH – Critères d'évaluation de la PV proposés

## Secteur de la défense

- Engagement à exécuter au Canada des travaux propres à l'approvisionnement

## Développement des fournisseurs canadiens

- Engagement à l'égard de travaux réalisés par des PME fournisseurs du Canada
- Engagement à l'égard de travaux réalisés par des fournisseurs canadiens qui ne sont pas des PME

## R et D

- Engagement à mener des activités de R-D au Canada

## Exportations

- Engagement concernant l'exportation de services troisième échelon SES/R&R du Canada vers les marchés internationaux des systèmes de missions navals

# Questions relatives à l'évaluation de la PV – Secteur de la défense et développement de fournisseurs

## Questions à examiner

En plus de travaux directs, le Canada est intéressé par le travail de levier aux fournisseurs canadiens

1. Quelle portion (sous forme de pourcentage du prix de la soumission) des activités directement liées au SES des SCCH pourriez-vous réaliser au Canada, et dans quels domaines?
2. Au moment de votre soumission, dans quelle mesure pouvez-vous présenter des activités directes sous forme de pourcentage du prix de la soumission?
3. Quel pourcentage d'activités générales prévoyez-vous pour les fournisseurs canadiens (travaux non réalisés à l'interne) concernant les travaux directs liés au SES des SCCH ?
4. Quel pourcentage d'activités générales prévoyez-vous pour les PME canadiennes concernant les travaux directs liés au SES des SCCH ?

# Questions relatives à l'évaluation de la PV – Recherche et développement

## Questions à examiner

Pour promouvoir l'innovation et l'industrie de la recherche et développement ainsi que les institutions de recherche financés publiquement

1. Quelle est la proportion de vos activités de R-D menées a) au Canada et b) à l'étranger chaque année, et quels sont les domaines:?
2. Prévoyez-vous faire des investissements en R-D au Canada dans le cadre de la présente acquisition? Si oui, dans quels domaines?
3. D'autres domaines de la R-D devraient-ils faire l'objet de mesures incitatives dans le cadre de la proposition de valeur? Veuillez expliquer votre réponse.
4. De quelle manière pourrions-nous mesurer et évaluer les activités de R-D pour la PV? Exemples : un engagement à l'égard des dépenses en dollars annuelles ou un pourcentage de l'engagement général de la valeur du contrat?

# Questions relatives à l'évaluation de la PV – Exportations

## Questions à examiner

1. Dans le cadre de son évaluation du volet exportation de la PV, le Canada envisage l'attribution de points aux soumissionnaires pour leur capacité à fournir des services de R&R/SES au Canada concernant d'autres lots de travaux menés dans le marché des systèmes de mission navals. Croyez-vous que cette option est réalisable? Veuillez expliquer votre réponse.
2. Dans le cadre du SES des SCCH, quelles autres possibilités d'exportation pourriez-vous offrir au Canada?
3. En dehors de la portée du SES des SCCH, quelles autres possibilités d'accroissement des exportations pourriez-vous offrir au Canada?
4. Selon vos réponses aux questions 1, 2 et 3, de quelle façon les activités d'exportation devraient-elles être évaluées dans le cadre de l'évaluation de la proposition de valeur?

# Autres questions sur l'évaluation de la PV

## Questions à examiner

1. Y a-t-il d'autres activités commerciales de grande valeur dont les critères d'évaluation présentés à la page 17 ne tiennent pas compte et qui, selon vous, pourraient offrir des avantages économiques à long terme au Canada (exemples : la cybersécurité, le développement des compétences, la propriété intellectuelle/les transferts technologiques ou les technologiques propres)? Veuillez expliquer votre réponse et indiquer dans quel volet (existant ou nouveau) de la proposition de valeur ces activités devraient figurer.
2. La proposition de valeur du SES des SCCH peut représenter plus de 10 % de la note d'évaluation globale. Veuillez indiquer le pourcentage que vous recommanderiez pour la pondération globale du SES des SCCH ainsi qu'une justification à l'appui.
3. Selon votre réponse aux questions 1 et 2, veuillez indiquer vos recommandations de pondération pour les volets ci-dessous.
  1. Secteur de la défense
  2. Développement de fournisseurs
  3. Recherche et développement
  4. Exportation
  5. Autres volets proposés (le cas échéant)



# Prochaines étapes en matière d'engagement de l'industrie

- **Demande de renseignements (août 2016)**
  - Énoncer les critères proposés pour l'évaluation de la proposition de valeur.
- **Réception des premiers commentaires (novembre 2017)**
  - Obtenir d'autres commentaires de l'industrie sur les critères d'évaluation de la proposition de valeur qui sont proposés.
- **Examen et précision des exigences (décembre 2016-août 2017)**
  - Présenter la pondération et le cadre d'évaluation de la proposition de valeur qui sont proposés; et
  - Au besoin, obtenir d'autres commentaires de l'industrie.
- **Demande de propositions (décembre 2017)**
  - Présentation par le soumissionnaire d'une proposition de valeur officielle ainsi que de tout autres documents demandés.

# Renseignements supplémentaires

Pour de plus amples renseignements sur les retombées industrielles et technologiques et le *Guide sur la proposition de valeur*, veuillez vous rendre à l'adresse <http://www.ic.gc.ca/rit>.

Veuillez soumettre par écrit vos réponses aux questions sur la proposition de valeur liée au SES des SCCH au plus tard le 4 novembre 2016, aux fins d'examen.

Les demandes visant à obtenir des précisions et à planifier des séances individuelles à la suite de la demande de réponses et d'évaluation doivent être adressées exclusivement à l'autorité contractante.

Marie-Andrée Fortin  
Chef d'équipe d'approvisionnement  
Services publics et Approvisionnement Canada  
455, boul. de la Carrière  
Gatineau (Québec) K1A 0S5  
819-939-3234  
[Marie-Andree.Fortin@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:Marie-Andree.Fortin@tpsgc-pwgsc.gc.ca)