

Contrat de soutien en service (CSES) des systèmes de combat des navires de la classe *Halifax* (SCCH)

Briefing de la journée de l'industrie

6 décembre 2016



Ordre du jour et horaire

Début	Point	Présentateur
0900	Mot d'ouverture	Commodore S. Page
0910	Détails administratifs	Gary Vrckovnik
0915	Gestion du programme des navires de la classe <i>Halifax</i>	Darren Gould
0930	Contexte des SCCH	Gary Vrckovnik
0945	Calendrier du CSES des SCCH	Gary Vrckovnik
1000	Pause	---
1020	Énoncé du travail à exécuter	Gary Vrckovnik
1100	Spécification relative aux exigences de rendement	Gary Vrckovnik
1130	Réponses à la demande de renseignements (DR)	Gary Vrckovnik
1210	Sommaire de l'IQ	Gary Vrckovnik
1230	Mot de la fin	Gary Vrckovnik

Équipe du projet de CSES des SCCH

- Ministère de la Défense nationale
 - Gestionnaire du projet – Gary Vrckovnik
 - Responsable des achats – Laura Sample
- Services publics et Approvisionnement Canada
 - Autorité contractante – Marie-Andrée Fortin
- Innovation, Sciences et Développement économique Canada
 - Représentant – Mark Gray
- Surveillant de l'équité
 - Steve Johnston, de RFP Solutions



Surveillant de l'équité

- Un surveillant de l'équité est un tiers indépendant, détenant une accréditation ou un titre professionnel, engagé pour observer les activités d'un ministère, formuler une opinion impartiale sur les processus mis en place par ce ministère et attester que les décisions prises par ce ministère sont justes, ouvertes et transparentes.
- Le surveillant de l'équité a pour rôle d'attester que l'activité surveillée est équitable, ouverte et transparente.
 - Il communique directement à l'autorité contractante les problèmes éventuels ou lacunes possibles concernant l'équité.
- Les documents d'invitation à soumissionner sont tous communiqués au surveillant de l'équité avant d'être remis à l'industrie.
- Le surveillant de l'équité est informé de toutes les communications des soumissionnaires.
- Le surveillant de l'équité assiste à toutes les transactions avec les soumissionnaires, ce qui inclut les journées de l'industrie, les visites des sites, les conférences avec les soumissionnaires, les séances de compte rendu et ainsi de suite.



Règles d'engagement

- Note: Tous les documents reliés à ce marché (EDO, ETE, SRER, IQ) sont les versions préliminaires et pourraient être modifiés.
- Questions/commentaires
 - N'hésitez pas à poser des questions n'importe quand durant la présentation dans une des deux langues officielles.
 - Courriel
Marie-Andrée Fortin
Chef d'équipe d'approvisionnement
Services publics et Approvisionnement Canada
Marie-andree.fortin@tpsgc-pwgsc.gc.ca





Classe *HALIFAX*

Contrats de soutien en service des navires

(CSSNCH)

D Gest PEM GBCS
M. Darren Gould
6 décembre 2016

CANADIAN
NAVY



PORTÉE des CSSNCH

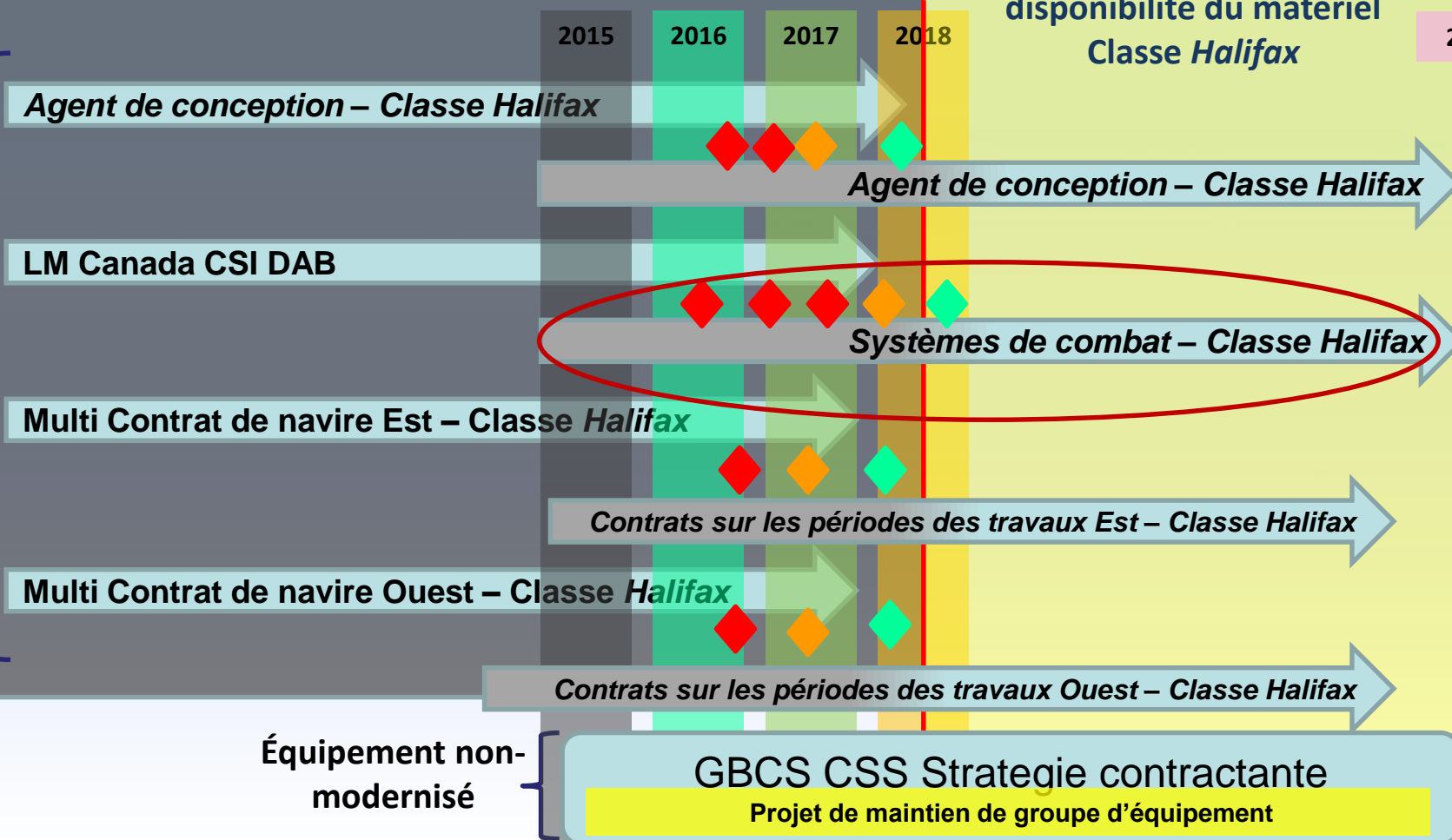
- Les contrats de soutien en service sont la base du support des navires de la classe *Halifax* (CSSNCH)
 - Classe *Halifax* Agent de conception CSS Renouvellement (ACCH CSS)
 - Classe *Halifax* Contrats sur les périodes de travaux - Ouest (CPTCH-O)
 - Classe *Halifax* Contrats sur les périodes de travaux - Est (CPTCH-E)
 - **Systemes de combat Classe *Halifax* CSS (SCCH CSS)**



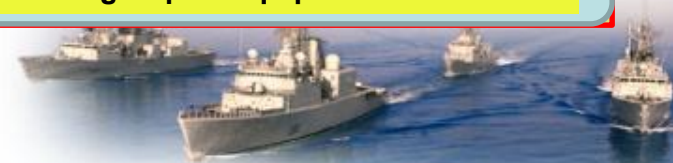
STRUCTURE DE CONTRAT NOUVELLE À ACTUELLE

Programme de modernisation Classe *Halifax*

Contrats
existants



- ◆ Consultation de l'industrie
- ◆ Évaluation des soumissions
- ◆ Attribution de contrat



CSSNCH ÉNONCÉ DES OBJECTIFS

1. Aperçu

- 1.1 L'objectif global du marché de soutien en service (SES) visant les systèmes de combat de la classe *Halifax* (SCCH) est d'offrir le régime de soutien en service le plus efficace et le plus économique qui soit pour les systèmes du ministère de la Défense nationale (MDN), et ce, dans toute la mesure du possible.
- 1.2 Le but est de tirer parti des économies d'échelle et des innovations afin d'assurer un soutien à l'équipement à un niveau qui atteint ou dépasse les exigences opérationnelles tout en réduisant les coûts généraux rattachés au soutien des plateformes.
- 1.3 L'énoncé des objectifs vise à définir les principaux objectifs du marché de soutien en service.
- 1.4 La relation de travail doit inclure une collaboration entre les représentants de l'industrie et le Canada dans le cadre d'une équipe intégrée de projet Canada-industrie afin d'assurer la gestion de la livraison et l'exécution du marché.
- 1.5 L'entrepreneur doit tirer parti des installations et des investissements canadiens déjà en place lorsqu'il y a lieu.
- 1.6 L'énoncé des objectifs précède l'énoncé des travaux à exécuter (ETE) dans l'ordre de préséance des obligations contractuelles.

Économies
d'échelle et de
l'innovation

EPI-IGC



CSSNCH ÉNONCÉ DES OBJECTIFS

2. Objectifs

2.1 Assurer la primauté des opérations conformément au plan du programme de la classe des grands bâtiments de guerre de surface (classe *Halifax*) et au plan annuel d'opérations des installations de maintenance de la flotte (IMF). Une équipe de projet intégrée Canada-industrie formée de représentants du Canada et de l'industrie sera mise sur pied aux fins suivantes : améliorer l'établissement de relations entre les membres de l'équipe; explorer les approches pour éviter les conflits et effectuer la planification.

2.2 Assurer la préservation de l'intention de la conception pour le groupe d'équipement des systèmes de combat des navires de la classe *Halifax*.

2.3 Donner l'assurance aux responsables de la gestion que le matériel est adapté à l'emploi, sécuritaire, sécurisé et en accord avec les normes environnementales.

Adapté à l'usage,
sûrs, et conforme à
l'environnement

2.4 Assurer des ajouts rentables et rapides en ce qui concerne la capacité des navires de classe *Halifax*.

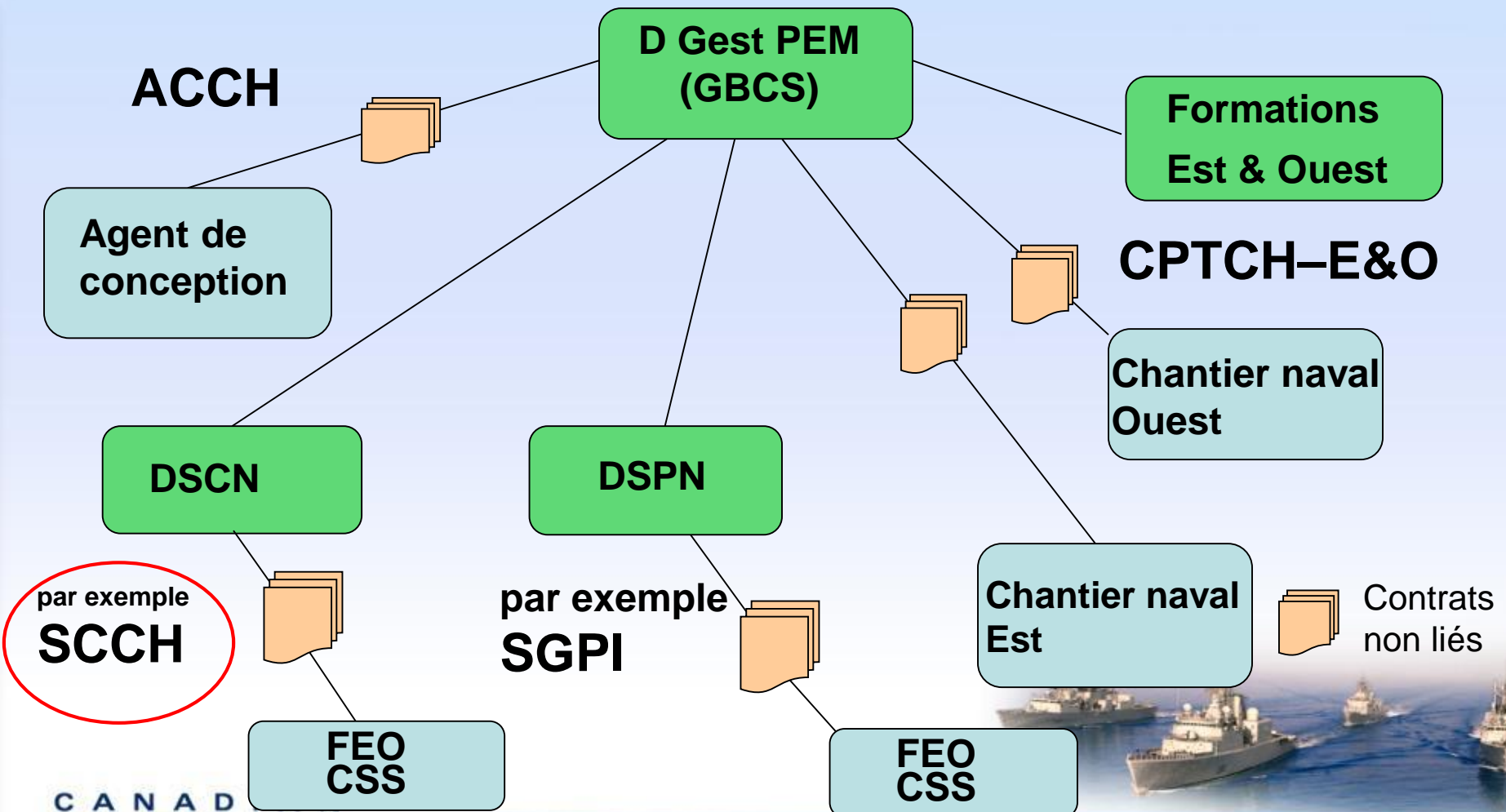
2.5 S'assurer qu'aucun changement n'est apporté aux systèmes de façon unilatérale, sans l'accord du Canada. Le Canada conserve les responsabilités suivantes : l'assurance du matériel naval et les règlements relatifs au matériel naval; l'autorité en matière de conception; l'autorité concernant les systèmes; la surveillance de la conception des systèmes.

2.6 Assurer l'amélioration continue en tirant parti des innovations de l'industrie et des économies découlant des leçons retenues.

2.7 Veiller à ce que les objectifs en matière de rendement soient établis en concertation afin d'atteindre les buts communs.



COMPLEXITÉ CONTRACTUELLE



Contexte des SCCH



Contexte

- Six nouveaux composants intégrés destinés aux systèmes de combat des navires de la classe *Halifax* ont été acquis dans le cadre du programme de modernisation des navires de la classe *Halifax*.
 - Contrat de conception-construction relatif à l'intégration des systèmes de combat adjugé à Lockheed Martin Canada.
- Des contrats de soutien « provisoire » limité ont été établis jusqu'à ce que le contrat de soutien en service (SES) à long terme soit adjugé.
 - Cela s'est fait en élargissant la portée des contrats existants de réparation et de révision (R&R) dans la mesure du possible, en prévoyant des conventions d'offre à commandes (COC) de réserve et en adjugeant aux fabricants d'équipement d'origine (FEO) des contrats à fournisseur exclusif à court terme pour chaque composant des systèmes de combat.



Contexte

- Un soutien en service (SES) à long terme est nécessaire pour les six systèmes de combat suivants :
 - système de conduite du tir CEROS200 (fabricant d'équipement d'origine : Saab systèmes, Suède);
 - système radar 2D SG-180 (fabricant d'équipement d'origine : Saab Microwave, Suède);
 - système radar 3D SMART-S (fabricant d'équipement d'origine : Thales, Pays-Bas);
 - système d'identification ami-ennemi MK XIIA (fabricant d'équipement d'origine : Telephonics, États-Unis);
 - radar de navigation NSC-26 (fabricant d'équipement d'origine : Raytheon Anschuetz, Allemagne);
 - mesures de soutien électronique NS9003A-V2HC (fabricant d'équipement d'origine : Elisra, Israël; installation de réparation canadienne autorisée : Lockheed Martin Canada).



Contexte

HALIFAX CLASS MODERNIZATION Combat System Integrator



Contexte

- Un contrat de soutien en service (CSES) à long terme est nécessaire pour ces composants des systèmes de combat.
 - Le CSES est harmonisé avec le projet de renouvellement de la défense, l'initiative de maintien et les initiatives navales de soutien en service.
 - Le but est un CSES à long terme, concurrentiel, unique, axé sur le rendement et sur des incitatifs, pour les six composants des systèmes de combat.
- Les avantages d'un contrat unique, axé sur le rendement, pour les six composants devraient être les suivants :
 - un soutien efficace et efficient de l'équipement des SCCH tout en limitant les coûts de soutien globaux et en satisfaisant aux besoins de la MRC en matière de préparation opérationnelle;
 - une réduction des coûts indirects de gestion du gouvernement;
 - une prestation de services plus efficiente associée à une disponibilité et à une fiabilité accrues des systèmes;
 - de meilleures relations avec l'industrie grâce à un contrat à long terme fondé sur les relations;
 - des ressources de l'État mettant l'accent sur le rôle du responsable du système.



Besoin

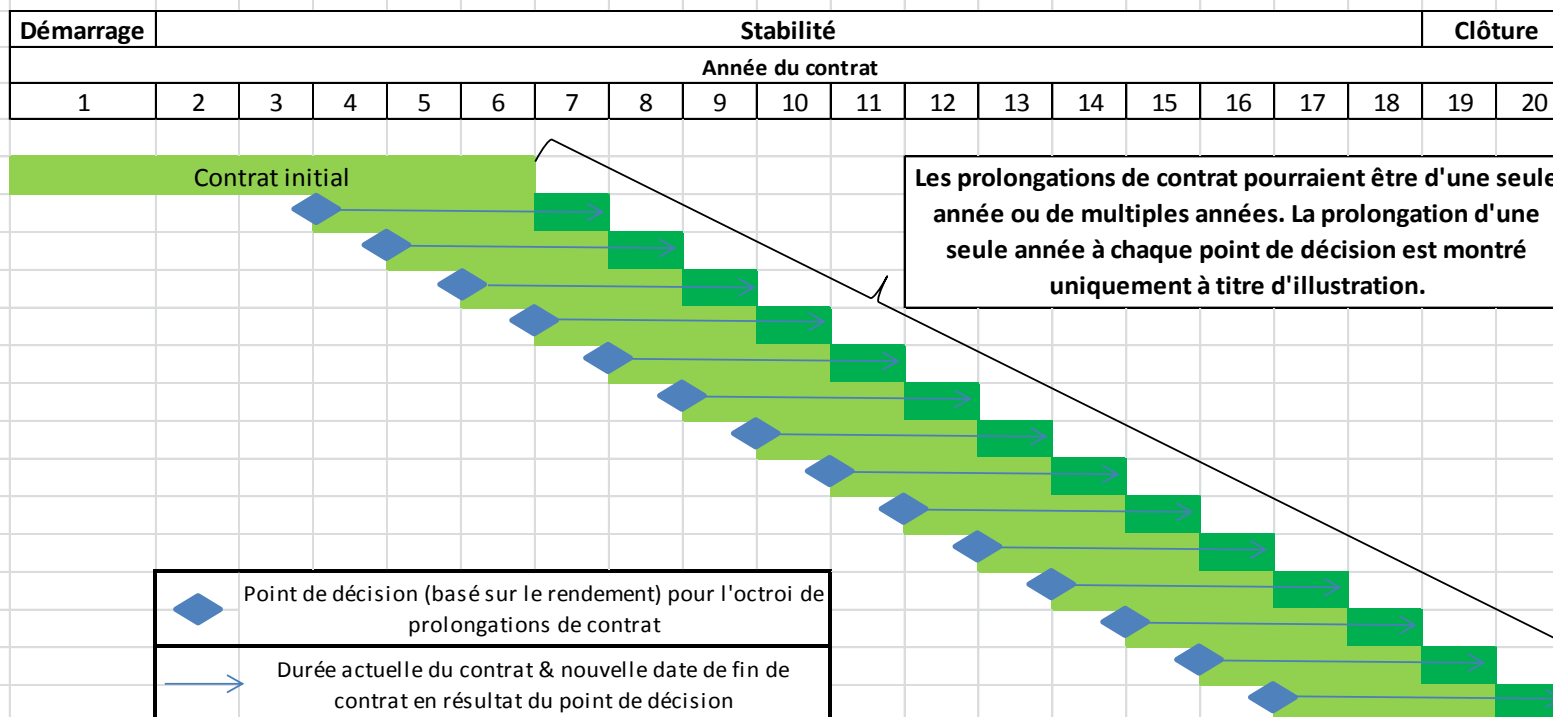
- Le groupe d'équipement (GE) des SCCH a besoin d'un contrat de soutien en service à long terme.
- Période du contrat : AF 2019 à 2036 (fin de vie utile prévue des navires).
- Contrat initial de six ans et options de renouvellement ultérieures de un an (en cascade).
- L'entrepreneur doit gérer le matériel, l'acquérir, le posséder, l'entreposer, le distribuer et l'éliminer.
- Le MDN [personnel du navire, Installation de maintenance de la flotte (IMF)] va assurer la maintenance de premier niveau et de deuxième niveau.
- L'entrepreneur va assurer la maintenance de troisième niveau.
- L'entrepreneur va être responsable du maintien de l'intention du concept de GE des SCCH et du respect des exigences en matière de disponibilité applicables à chaque système.
- L'exigence relative à la sécurité est SECRET CANUS.



Concept de contrat en cascade

Contrat initial (6 ans) Format "en cascade" et mesure de rendement pour le CSES du SCCH

(Contrat de 20 ans montré uniquement à titre d'illustration)



Mesure du rendement

Mesure du rendement	Rendement mesuré et lié à la durée du contrat	Rendement mesuré et lié au paiement et durée du contrat
---------------------	---	---



Considérations relatives à la stratégie d'approvisionnement

- Le CSES des SCCH sera adjugé à la suite d'un processus concurrentiel.
- Un surveillant de l'équité a été nommé.
- Les accords commerciaux ne s'appliqueront pas, car une exception au titre de la sécurité nationale a été demandée.
- Les différents FEO détiennent les droits de propriété intellectuelle applicables à leurs systèmes respectifs.
- L'entrepreneur chargé du SES des SCCH va devoir passer des ententes avec chacun des FEO (solutions innovatives).
- Nous recherchons un contrat à long terme unique axé sur le rendement, assorti d'incitatifs annuels, harmonisé avec le projet de renouvellement de la défense et les initiatives navales de SES.
- Une structure de gouvernance du contrat sera établie dans le cadre de l'élaboration concertée d'une charte des relations avec l'entrepreneur du SES des SCCH.



Calendrier du CSES des SCCH



Étapes du CSES des SCCH

Date prévue	Point
Décembre 2016	Publication de l'ébauche de l'invitation à se qualifier (IQ) pour obtenir les commentaires de l'industrie
Février 2017	IQ finale publiée sur le site Achatsetventes.gc.ca.
Mars 2017	Clôture de l'IQ (un mois après la publication de l'IQ)
Avril 2017	Fin de l'évaluation des réponses obtenues
Mai-septembre 2017	Journées de l'industrie et rencontres individuelles possibles avec les répondants qualifiés
Juillet 2017	Ébauche des documents de la DP remise aux répondants qualifiés pour obtenir leurs commentaires
Décembre 2017	Publication de la demande de propositions définitive sur le site Achatsetventes.gc.ca
Avril 2018	Clôture de la DP (quatre mois après la publication de la DP)
Juin 2018	Évaluation des soumissions terminée (clôture de la DP + deux mois)
Août 2018	Fin des négociations avec le soumissionnaire retenu
Octobre 2018	Présentation au Conseil du Trésor
Décembre 2018	Adjudication du contrat



Énoncé du travail à exécuter



Style et structure de l'ETE

- Énoncé du travail à exécuter (ETE) fondé sur les résultats assorti d'exigences obligatoires.
- Spécification relative aux exigences de rendement fondée sur les résultats.
- L'ETE précise les incitatifs qui sont liés à des résultats mesurables.
- Nous avons marqué chaque paragraphe d'un [O], d'un [M] ou d'un [I].
 - O = résultats obligatoires précisant le résultat final que l'entrepreneur doit atteindre.
 - M = exigences obligatoires que l'entrepreneur doit respecter.
 - I = fournit de l'information contextuelle à l'entrepreneur.



Contenu de l'ETE

- Chapitre 1 : Introduction
- Chapitre 2 : Exigences générales
- Chapitre 3 : Gestion du soutien en service
- Chapitre 4 : Gestion du calendrier technique
- Chapitre 5 : Activités de soutien en service
- Chapitre 6 : Soutien de l'instruction
- Chapitre 7 : Environnement d'information électronique
- Chapitre 8 : Suivi et évaluation du rendement

- Appendice 1 : Spécification relative aux exigences de rendement des SCCH
- Appendice 2 : Compte rendu de la liste des éléments de configuration du GE des SCCH
- Appendice 3 : Liste des données techniques du GE des SCCH
- Appendice 4 : Description des données (DD)
- Appendice 5 : Biens de l'État
 - Pièce jointe 1 – Accord de prêt relatif à l'équipement fourni par le gouvernement (EFG)
 - Pièce jointe 2 – Matériaux fournis par le gouvernement (MFG)
 - Pièce jointe 3 – Information fournie par le gouvernement (IFG)
- Appendice 6 : Inventaire du GE des SCCH appartenant au MDN
- Appendice 7 : Liste des références
- Appendice 8 : Glossaire
- Appendice 9 : Abréviations et acronymes



Portée des travaux du CSES des SCCH

- CSES unique à long terme souple géré de façon relationnelle et axé sur le rendement.
- Contrat initial de six ans assorti d'options de un an en cascade.
- **ETE-65 – [O] L'entrepreneur doit respecter l'intention du concept du GE des SCCH.**
- L'entrepreneur doit gérer le matériel, l'acquérir, le posséder, l'entreposer, le distribuer et l'éliminer.
- Le MDN peut ajouter des systèmes au GE des SCCH ou en retirer.
- Le Système d'information de la gestion des ressources de la défense (SIGRD) est l'outil canadien permettant de saisir toutes les activités de travail en matière d'acquisition et de soutien du matériel.
- Le MDN conserve le rôle de responsable de la conception et d'autorité des systèmes (AS).



Exigences générales – Catégories de travaux de l'ETE

Fonctions de gestion

- Travail de gestion nécessaire pour exécuter le contrat.

Travaux essentiels

- Travail qui est prévisible, quantifiable, répétitif et exécuté au cours de périodes précises.
- Exemples : Gestion de la configuration, gestion de l'obsolescence, gestion des données techniques.

Nouveaux travaux

- Travaux qui sont généralement imprévus ou non quantifiables mais de nature connue.
- Selon la demande et conformément à la base de paiement du contrat.
- Autorisés au moyen d'un formulaire d'autorisation des tâches (DND 626).
- Exemples : Révision des antennes, modifications techniques, soutien de l'instruction.



Exigences générales – Phases de travail de l'ETE

Phase de démarrage

- Donner à l'entrepreneur le temps d'établir une capacité complète de prestation de services et de mettre en œuvre et de valider le cadre de gestion du rendement grâce à la collecte et à l'évaluation des données.
- Le travail prévu dans les contrats provisoires de réparation et de révision (R&R) passés avec les FEO sera transféré à l'entrepreneur durant la phase de démarrage.

Phase de stabilité

- L'entrepreneur exécute le SES selon un cadre de gestion du rendement (CGR).

Phase de clôture

- Deux conditions s'appliquent pour entamer la clôture du contrat :
 - la résiliation du contrat;
 - le retrait de systèmes de GE des SCCH attribuable à la fin de la durée de vie en service nominale (élimination).



Gestion du SES – Plan de fonctionnement annuel (PFA)

- Le PFA est élaboré et approuvé chaque année; il couvre les années financières ultérieures de la durée du contrat.
- Il indique les travaux essentiels, les nouveaux travaux et les travaux non provisionnés ultérieurs.
- L'ordre de priorité des travaux est basé sur les niveaux de préparation opérationnelle et le calendrier des formations.
- Modifier le PFA en fonction des changements attribuables aux besoins opérationnels, au budget et aux retards.
- Le calendrier du PFA doit être harmonisé avec le plan directeur intégré du gestionnaire du programme applicable à la classe.



Gestion du SES – Contrat géré de façon relationnelle

- **ETE-296– [O] *L'entrepreneur doit gérer les relations de telle sorte que des relations de travail efficaces et concertées existent entre le Canada et l'entrepreneur, ainsi qu'entre l'entrepreneur et les autres entrepreneurs, afin d'atteindre mutuellement des résultats positifs.***
- Contrat adjudgé à un partenaire, pas simplement à un fournisseur de services – contrat géré de façon relationnelle et axé sur le rendement qui met l'accent sur les relations entre :
 - l'agent de conception des navires de la classe *Halifax* et l'entrepreneur chargé des services de soutien;
 - les entrepreneurs responsables de la période de travail applicable aux navires de la classe *Halifax*;
 - le MDN : le responsable du système, le responsable de la conception, le responsable technique, les IMF, le personnel du navire;
 - les FEO.
- Élaboration d'une charte des relations au moment de l'adjudication du contrat
 - Buts communs, comportements souhaités et gouvernance paritaire.
 - La charte inclut une série de processus fixés d'un commun accord pour accroître la collaboration.
 - Elle engendre la confiance, encourage l'innovation et contribue à l'élaboration de pratiques exemplaires.
- Équipe intégrée de projet Canada-industrie.



Gestion du SES – Gestion de la propriété intellectuelle

- Les FEO des SCCH ou leurs représentants autorisés conservent la totalité de la propriété intellectuelle d'amont.
- Le Canada conserve la propriété et les droits applicables à la propriété intellectuelle sur les renseignements originaux découlant du présent contrat.
 - Sécurité nationale.
 - Client avisé.
- **ETE-587 – [M] L'entrepreneur doit obtenir tous les droits, les permis et les accords nécessaires auprès de chaque FEO, tierce partie et autres parties du GE du SCCH.**
- S'attendre à ce que l'entrepreneur négocie des ententes avec chaque FEO ou ses représentants autorisés.



Gestion du SES – Liaison directe

- S'attendre à une liaison directe entre l'entrepreneur gagnant et les formations et unités de la MRC après l'octroi du contrat.
- L'échange d'information à des fins de planification et de coordination du travail approuvé est encouragé.
- L'entrepreneur va informer le responsable technique des activités de liaison.
- Le MDN va être en mesure de consulter directement les FEO et de communiquer directement avec eux.



Gestion du SES – Amélioration continue

- **ETE-446 – [O] *L'entrepreneur doit assurer le coût du cycle de vie le plus bas pour le GE du SCCH.***
- **ETE-447– [M] *L'entrepreneur doit effectuer une analyse du coût du cycle de vie pour s'assurer que le coût le plus bas pour maintenir le GE du SCCH au niveau requis de rendement est atteint.***
- L'évaluation du programme d'amélioration continue sera liée au cadre de gestion du rendement et aux activités de modification découlant de l'analyse des coûts.



Gestion du SES – Exigences réglementaires relatives au matériel naval

- **ETE-452 – [O] L'entrepreneur doit s'assurer que le GE du SCCH est conforme aux exigences réglementaires du matériel naval.**
- **ETE-466 – [M] L'entrepreneur doit s'assurer que le GE du SCCH installé dans les navires de la classe HALIFAX est entretenu conformément au plan de certification de l'ARMN approuvé pour chaque navire par l'entremise du processus de réglementation du matériel naval décrit dans le RMNN.S**



Gestion du SES – Exigences relatives à la sécurité

- **ETE-470 – [O] L'entrepreneur doit assurer la continuité des missions de la Marine s'il se produit des incidents de sécurité, des perturbations et des situations d'urgence qui touchent le GE du SCCH.**
- Le GE des SCCH procure une connaissance de la situation considérable concernant le système de combat des navires de la classe *Halifax*.
- L'entrepreneur devra :
 - déterminer l'information essentielle sur les programmes (IEP), c'est-à-dire les éléments qui, s'ils sont compromis, risquent de nuire considérablement à la mission;
 - analyser l'importance de l'IEP;
 - analyser les risques pour le fournisseur et la chaîne d'approvisionnement;
 - évaluer les vulnérabilités;
 - évaluer les risques et mettre des contre-mesures en œuvre;
 - signaler les incidents de sûreté.
- Semblable au plan de protection des programmes du département de la Défense des États-Unis.



Gestion du calendrier technique

- **ETE-661 – [O] L'entrepreneur doit harmoniser les exigences de la production avec la disponibilité du navire et la priorité accordée par la MRC.**
- **ETE-665– [M] L'entrepreneur du SES doit fournir les services de GCT pour le SCCH afin :**
 - **de faciliter la planification et l'ordonnancement des périodes de travail programmées (PTP);**
 - **cerner et régler rapidement toute question ou tout conflit d'horaire;**
 - **s'assurer que les lots de travaux identifiés et approuvés sont complets, pour qu'ils puissent être ordonnancés et planifiés de façon efficace pour les PTP approuvés;**
 - **s'assurer que toutes les composantes, toutes les ressources et tout le soutien matériel requis pour chaque lot de travail seront disponibles pour appuyer l'exécution des PTP approuvés;**
 - **élaborer des plans d'urgence et intégrer la flexibilité des horaires pour tenir compte des changements apportés en cas de besoins imprévus ou immédiats.**



Tâches relatives au SES

- Éléments de travail de l'entrepreneur
 - Gestion de l'intention du concept.
 - Gestion de la configuration.
 - Soutien de la gestion des problèmes techniques.
 - Gestion de l'obsolescence.
 - Gestion des données techniques.
 - Gestion des installations et des biens de l'État.
 - Soutien technique (par exemple recherches et appui techniques, enquêtes spéciales et études techniques, modifications techniques, modification découlant de l'analyse des coûts)
 - Entretien.
 - Gestion du matériel.



Activités de SES – Gestion de l'intention du concept

- L'entrepreneur doit conserver, mettre à jour et confirmer la documentation sur l'intention du concept et faire de l'intention du concept la base de la prestation du SES.
- **ETE-727 – [M] L'entrepreneur doit fournir au Canada des garanties continues d'alignement entre les configurations du SCCH, le SES et les documents d'IC correspondants, notamment en fournissant les preuves objectives de qualité requises au MDN pour justifier les évaluations et les décisions à l'aide des procédures d'assurance du matériel naval.**



Activités de SES – Gestion des données techniques

- **ETE-797 – [O] *L'entrepreneur doit gérer et tenir à jour les données techniques du GE du SCCH.***
- L'entrepreneur doit veiller à ce que les données techniques du GE des SCCH soient mises à jour.
- L'entrepreneur doit fournir des données techniques du GE des SCCH à jour à l'agent de conception des navires de la classe *Halifax*, au MDN et aux autres intervenants.
- **ETE-818 – [M] *L'entrepreneur doit intégrer et synchroniser les données techniques du GE du SCCH avec les données techniques de l'agent de conception de la classe Halifax***



Activités de SES – Soutien technique

Modifications techniques (MT) : niveau du produit et niveau du navire

- L'entrepreneur doit collaborer avec l'ingénieur-système, le responsable de la conception, le responsable du système, le FEO, l'agent d'installation des MT, l'agent de conception des navires de la classe *Halifax* et les autres intervenants.
- L'entrepreneur doit exécuter les MT du niveau du navire à l'aide du processus de MT du Directeur général Gestion du programme d'équipement maritime (DGGPEM)



Activités de SES – Maintenance

- **ETE-974 – [O] *L'entrepreneur doit assurer la maintenance du GE du SCCH afin de respecter son IC.***
- Niveau un = Le personnel du navire, avec l'aide possible de l'entrepreneur.
- Niveau deux = L'IMF, avec l'aide possible de l'entrepreneur
- Niveau trois = L'entrepreneur, avec l'aide possible de l'IMF
- **ETE-949 – [M] *Peu importe qui exécute les procédures de maintenance, l'entrepreneur doit s'assurer que les procédures de maintenance de premier, deuxième et troisième niveau du GE du SCCH sont réalisées et enregistrées dans le SIGRD.***
- **ETE-1017 – [O] *L'entrepreneur doit assurer la maintenance et l'étalonnage des outils et équipement d'essai spécialisés utilisés pour le soutien du GE du SCCH.***



Activités de SES – Gestion du matériel

- **ETE-1022 – [O] *L'entrepreneur doit avoir le matériel disponible pour effectuer la maintenance corrective, préventive et planifiée, lorsque demandé par le personnel de navire, l'IMF, le chantier naval, l'entrepreneur ou les autres intervenants.***
- L'entrepreneur doit gérer le matériel, l'acquérir, le posséder, l'entreposer, le distribuer et l'éliminer.
- L'inventaire existant du MDN sera à la disposition de l'entrepreneur pour que celui-ci l'utilise, le gère, le répare et l'élimine par l'entremise du compte des pièces de rechange de l'entrepreneur (CPRE) ou de l'accord de prêt.
- Le service logistique de la base, à Halifax et à Esquimalt, est le point de livraison normal.



Soutien à l'instruction

- **ETE-1127 – [O] L'entrepreneur doit faire parvenir les mises à jour des procédures d'opération et maintenance aux mainteneurs du GE du SCCH avec les processus d'opération et de maintenance actuels.**
- L'entrepreneur doit faire des mises à jour concernant le matériel didactique destiné aux opérateurs et aux spécialistes de la maintenance de la MDN et le CSES (simulateurs) de l'intégration des systèmes de combat (ISC) quand des modifications sont apportées au GE des SCCH.
- L'entrepreneur peut devoir accroître la formation des opérateurs et des spécialistes de la maintenance du GE des SCCH.
- Le soutien des simulateurs n'est pas inclus dans le présent contrat; il est visé par le CSES applicable à l'ISC.



Environnement d'information électronique

- C'est le SIGRD qui sert de registre des ressources du MDN dans le système d'acquisition et de soutien du matériel du Canada.
- L'accès des entrepreneurs au SIGRD soulève des préoccupations en matière de sécurité.
- Un échange de données informatisées (EDI) n'est pas nécessaire.
 - L'équipe du SIGRD élabore des modèles de processus applicables à l'environnement d'information électronique (IE) de la Marine au sein de la Direction – Soutien et gestion maritimes (DSGM) en vue de notre projet.
- Il n'y aura pas de lien direct avec le système d'acquisition et de soutien du matériel de l'entrepreneur; l'échange informatisé des transactions du SIGRD sera traité manuellement.
 - Comme le volume des transactions du SIGRD est peu élevé, un traitement manuel ne devrait pas être un problème.
- L'entrepreneur doit établir un environnement électronique fondé sur la collaboration.

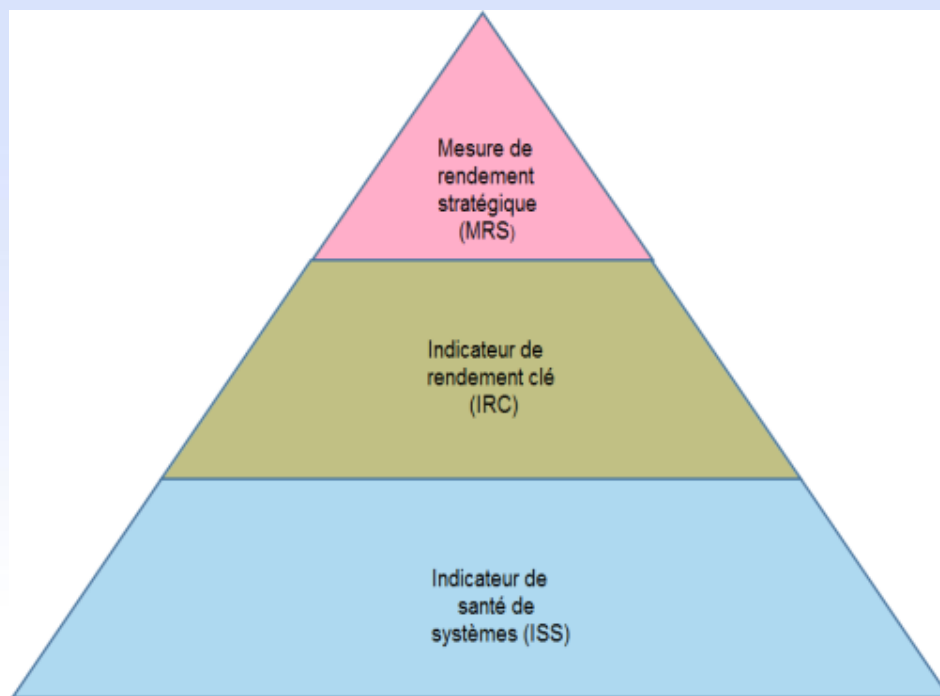


Spécification relative aux exigences de rendement



Spécification relative aux exigences de rendement

- L'évaluation du rendement sert de référence pour ce qui est d'influencer le comportement de l'entrepreneur et de lui accorder des incitatifs.
- Le rendement du CSES des SCCH est géré dans un cadre d'indicateurs du rendement comportant trois volets :



Spécification relative aux exigences de rendement

- Mesure de rendement stratégique (MRS)
 - Les MRS sont évaluées une fois par année, elles sont axées sur les comportements à long terme harmonisés avec les objectifs stratégiques du Canada et ne sont pas liées aux paiements.
- Indicateur de rendement clé (IRC)
 - Les IRC sont des mesures quantitatives du rendement qui peuvent mener à des paiements d'incitatif de rendement.
 - Chaque IRC comporte un niveau de rendement souhaité et minimum acceptable précis que l'entrepreneur doit atteindre.
- Indicateur de santé de systèmes (ISS)
 - Les ISS garantissent dans une certaine mesure que le niveau de rendement souhaité en vertu des MRS et des IRC sera atteint.
 - Les ISS sont à la fois qualitatifs et quantitatifs.
- Des valeurs satisfaisantes concernant les MRS, les IRC et les ISS seront un facteur dans la décision du Canada d'exercer ses années d'option conformément aux modalités du présent contrat.
- Les IRC serviront à calculer une fois l'an les paiements d'incitatif de rendement possibles conformément aux modalités du contrat.



Spécification relative aux exigences de rendement

Objectif applicable à la classe	État de préparation du système	Assurance du matériel naval	Systèmes de navires aptes au combat	Système de soutien ayant la capacité	Service en soutien efficace et abordable	Gestion du savoir efficace et efficiente	Contrat géré de façon relationnelle
MRS	MRS 1 : État de préparation du système	MRS 2 : Conformité à l'assurance en matériel d'équipement maritime	MRS 3 : Intention de la conception maintenue	MRS 4 : Capacité du système de soutien	MRS 5 : Système de soutien efficace et abordable	MRS 6 : Gestion du savoir efficace et efficiente	MRS 7 : Relation entre le Canada et l'entrepreneur MRS 8 : RIT/PV
IRC	IRC 1 : Disponibilité du système			IRC 2 et 3 : Rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur IRC 4 : Risque d'obsolescence du GE du SCCH IRC 5 : Résolution des problèmes techniques			IRC 6 : RIT/PV
ISS	ISS 1 : Défaillances opérationnelles ISS 2 : Défaillances opérationnelles / journée de la MRC ISS 3 : Mesures de maintenance corrective ISS 4 : Mesures de maintenance corrective / journée de la MRC		ISS 5 : Taux de réparation des composants ISS 9 : Conformité de la configuration	ISS 10 : Efficacité de la sécurité ISS 6 : Conformité de la réponse du RST ISS 11 : Fiabilité du matériel	ISS 7 : Rendement du PFA ISS 8 : Améliorations du soutien du GE du SCCH		

Mesure de rendement stratégique (MRS)

- Un rapport annuel qui rend compte du rendement général de l'entrepreneur au cours des années précédentes ainsi que des initiatives qu'il prévoit pour ce qui est des objectifs fonctionnels stratégiques applicables à la classe sera préparé.
- Les MRS sont une évaluation de la détermination de l'entrepreneur à :
 - concrétiser l'état de préparation du système du GE des SCCH (MRS 1);
 - concrétiser l'assurance du matériel maritime relativement aux systèmes du GE des SCCH (MRS 2);
 - soutenir l'intention du concept des systèmes du GE des SCCH (MRS 3);
 - concrétiser un système de soutien performant (MRS 4);
 - fournir un système de soutien efficace et abordable pour le GE des SCCH (MRS 5);
 - concrétiser des initiatives stratégiques découlant d'un système efficace et efficient de gestion du savoir pour améliorer le système de soutien du GE des SCCH (MRS 6);
 - assurer les services de SES du GE des SCCH dans un environnement fondé sur la collaboration avec le Canada (MRS 7);
 - communiquer ses exigences en matière de Retombées industrielles et technologies (RIT) de Proposition de valeur (VP) au Canada (MRS 8).



Indicateur de rendement clé (IRC)

- Les IRC mesurent le rendement à l'égard des résultats suivants :
 - la disponibilité des systèmes, à l'aide des rapports de défaillances opérationnelles (IRC 1);
 - le rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur à l'aide de la proportion des demandes exécutées de l'entrepreneur pour ce qui est des pièces et des articles consommables (IRC 2, IRC 3);
 - la gestion du risque d'obsolescence par l'entrepreneur (IRC 4);
 - l'efficacité avec laquelle l'entrepreneur résout les problèmes techniques (IRC 5);
 - l'efficacité avec laquelle l'entrepreneur concrétise ses engagements en matière de RIT et de PV (IRC 6).

IRC	Description	Facteur de pondération (FP) %
IRC 1	Disponibilité du système	40
IRC 2	Demandes de haute priorité pour le rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur	10
IRC 3	Rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur	10
IRC 4	Risque d'obsolescence du groupe de l'équipement du SCCH	15
IRC 5	Résolution des problèmes techniques	15
IRC 6	RIT et PV	10
	FP – Totaux	100 %

Spécification relative aux exigences de rendement

IRC 1 – Disponibilité du système

- On détermine la disponibilité en calculant le nombre de jours de défaillance opérationnelle du GE du SCCH. Les jours de défaillance opérationnelle sont calculés à l'aide des groupes date-heure des rapports de défaillance opérationnelle.
- Cet IRC mesure la quantité et la durée des défaillances opérationnelles signalées, classées en fonction de la gravité, au cours de la période visée. Une valeur distincte sera calculée pour chacun des six systèmes du GE du SCCH.
- Les jours de défaillance opérationnelle sont le nombre total des jours, ou une partie d'un jour, pendant lesquels le système a été touché par une défaillance opérationnelle de la catégorie pertinente déterminée dans l'ensemble de la flotte au cours de la période de 12 mois visée.
 - Défaillance opérationnelle de catégorie 1 = facteur de pondération de 1,0
 - Défaillance opérationnelle de catégorie 2 = facteur de pondération de 0,5
 - Défaillance opérationnelle de catégorie 3 = facteur de pondération de 0,25
- Niveaux visés par système
 - Niveau minimum : 40 jours de défaillance opérationnelle
 - Niveau souhaité : 10 jours de défaillance opérationnelle



Spécification relative aux exigences de rendement

IRC 2 – Demandes de haute priorité pour le rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur

IRC 3 – Rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur

- L'IRC 2 évalue la mesure dans laquelle l'entrepreneur satisfait les demandes (à haute priorité) de la chaîne d'approvisionnement concernant les articles consommables et réparables.
- La proportion des demandes exécutées est celle des demandes (à haute priorité) de la chaîne d'approvisionnement exécutées par l'entrepreneur.
- Un article a été livré si chacun des critères ci-après est respecté :
 - a. le numéro de pièce/le numéro de nomenclature OTAN (NNO) de l'article livré est correct;
 - b. la quantité des pièces livrée est correcte;
 - c. toutes les pièces ont été livrées au bon point de livraison;
 - d. toutes les pièces ont été livrées dans le délai imparti précisé dans la demande.
- Les articles doivent tous être livrés aux points désignés, c'est-à-dire aux entrepôts du service logistique des bases d'Halifax et d'Esquimalt. Des articles peuvent toutefois, dans certaines conditions, devoir être livrés à des navires qui sont dans des ports étrangers et, le cas échéant, un autre point de livraison sera précisé.
- Niveaux visés : minimum = 90 %, souhaité = 98 %.



Spécification relative aux exigences de rendement

IRC 4 – Risque d'obsolescence du GE du SCCH

- Lorsque le risque d'obsolescence du système du GE du SCCH augmente, la probabilité d'un impact sur la disponibilité du GE du SCCH s'accroît.
- L'incitatif est basé sur l'évaluation du risque cumulé du niveau d'obsolescence de chaque système du GE du SCCH.
- Au niveau minimum, aucun système du GE du SCCH n'est associé à un risque d'obsolescence élevé et au moins un système du GE des SCCH est associé à un faible risque d'obsolescence.
- Au niveau souhaité, chaque système du GE du SCCH est associé à un faible risque d'obsolescence.

Évaluations du risque du GE des SCCH	Cote de rendement (cote d'IRC ₄)
Faible dans tous les cas	100 %
1 moyen + 5 faibles	$5/6 \times 100 \%$
2 moyens + 4 faibles	$4/6 \times 100 \%$
3 moyens + 3 faibles	$3/6 \times 100 \%$
4 moyens + 2 faibles	$2/6 \times 100 \%$
5 moyens + 1 faible	$1/6 \times 100 \%$
6 moyens	0 %
Élevé	0 %



Spécification relative aux exigences de rendement

IRC 5 – Résolution des problèmes techniques

- Évaluation de la mesure dans laquelle l'entrepreneur applique des solutions aux problèmes techniques.
- Cet IRC dépend de la proportion des problèmes techniques que l'entrepreneur a résolus, ainsi que le précise le Système de gestion des problèmes techniques (SGPT), tout au long de l'année civile.
- Niveaux visés : minimum = 90 %, souhaité = 98 %.



Spécification relative aux exigences de rendement

IRC 6 : Retombées industrielles et technologiques (RIT) et proposition de valeur (PV)

- Mesure le rythme auquel l'entrepreneur concrétise les engagements par rapport à la proposition de valeur (PV).
- Le niveau de rendement atteint sera évalué d'après les crédits de RIT obtenus par rapport aux engagements relatifs à la PV.

Année du contrat	Engagements relatifs à la PV concrétisés	Cote de rendement (cote d'IRC ₆)
1	> 5 %	100 %
2	> 25 %	100 %
3	> 50 %	100 %
4	> 55 %	100 %
5	> 65 %	100 %
6	> 75 %	100 %
Toutes les années ultérieures	> 75 %	100 %

Indicateur de santé des systèmes (ISS)

- Les ISS sont des indicateurs de l'efficacité générale avec laquelle l'entrepreneur assure et exécute le SES.
- Les ISS sont la source des indicateurs principaux concernant les problèmes de SES qui, s'ils ne sont pas réglés, peuvent faire diminuer les résultats de niveau supérieur.
- Les ISS constituent l'ensemble des paramètres qui vont être surveillés afin de déceler les tendances négatives et les indications d'avertissement.



Indicateur de santé des systèmes (ISS)

ISS 1 : **Défaillances opérationnelles** – nombre de défaillances opérationnelles signalées par système par trimestre.

ISS 2 : **Défaillances opérationnelles par catégorie par journée de la MRC** – taux normalisé des nouvelles défaillances opérationnelles par système.

ISS 3 : **Mesures de maintenance corrective** – nombre de mesures de maintenance corrective par système.

ISS 4 : **Mesures de maintenance corrective par journée de la MRC** – taux normalisé des mesures de maintenance corrective.

ISS 5 : **Taux de réparation des composants** – nombre des composants du GE des SCCH retournés à l'entrepreneur en vue d'une réparation.

ISS 6 : **Conformité de la réponse du représentant des services techniques** – mesure des interventions du représentant détaché.

ISS 7 : **Rendement du PFA** – Analyse de la valeur accumulée par rapport au travail dans le PFA.

ISS 8 : **Améliorations du soutien du GE du SCCH** – mesure la valeur des initiatives proposées et mises en œuvre tirées des programmes d'amélioration continue et de modification découlant de l'analyse des coûts de l'entrepreneur.

ISS 9 : **Conformité de la configuration** – tendance du nombre des problèmes de non-conformité de la configuration par système.

ISS 10 : **Efficacité de la sécurité** – évaluation de l'efficacité des mesures et des processus de contrôle de la sécurité de l'entrepreneur mis en œuvre.

ISS 11 : **Fiabilité du matériel** – mesure de la quantité et de la valeur des articles que l'entrepreneur a et qui ne sont pas comptabilisés.



Réponses à la demande de renseignements (DR)



Réponses à la demande de renseignements (DR)

SOUTIEN EN SERVICE DES SCCH (W8482-168150/B)

- DDR affichée sur le site Achatsetventes.gc.ca le 10 août 2016.
- Motifs de demande de commentaires de l'industrie
 - Demander les commentaires de l'industrie sur les ébauches de l'énoncé des objectifs, de l'énoncé du travail à exécuter et de la spécification relative aux exigences de rendement.
 - Demander les commentaires de l'industrie sur l'ébauche de l'approche relative aux retombées industrielles et technologiques (RIT) et à la proposition de valeur (PV).
 - Le Canada pourrait se fonder sur les renseignements obtenus de l'industrie pour prendre les décisions concernant notamment la détermination des exigences définitives et de la stratégie d'approvisionnement.
- Les réponses étaient attendues le 4 novembre 2016 – réponses reçues par 5 compagnies



Sommaire des réponses à la DR – Q1

1. Le MDN encourage l'innovation dans la prestation du soutien en service. L'énoncé du travail à exécuter (ETE) ci-joint représente une possibilité que le MDN envisage pour le soutien à long terme du groupe d'équipement des SCCH.

a) Manque-t-il des éléments que le Canada devrait envisager d'ajouter à la portée des travaux du contrat pour le soutien en service des SCCH?

Réponses

- Les répondants ont noté que nos documents étaient complets et clairs.
- Aucune nouvelle question n'a été soulevée, autre que l'établissement initial de base de l'inventaire, la configuration, l'état du système, les données du SIGRD, etc.



Sommaire des réponses à la DR – Q1

1. Le MDN encourage l'innovation dans la prestation du soutien en service.
L'énoncé du travail à exécuter (ETE) ci-joint représente une possibilité que le MDN envisage pour le soutien à long terme du groupe d'équipement des SCCH.
- b) Existe-t-il des parties de l'ETE où des informations supplémentaires seraient utiles pour clarifier les exigences ? Quel genre d'information pourrait être nécessaire ?

Réponses

- Des précisions mineures ont été demandées concernant quelques aspects particuliers de l'ETE.
- L'industrie s'inquiète d'un chevauchement possible des tâches avec l'IMF et des occasions de partage des ressources avec l'IMF.
- L'industrie a demandé de l'information sur l'inventaire disponible et l'état du matériel du GE des SCCH.
- Des précisions ont été demandées afin de déterminer qui paie les mises à jour relatives à la capacité de soutien.
- Des explications concernant les incidences sur les mesures de rendement attribuables à la MRC
- Des explications sur ce que comprend le TDP



Sommaire des réponses à la DR – Q1

1. Le MDN encourage l'innovation dans la prestation du soutien en service. L'énoncé du travail à exécuter (ETE) ci-joint représente une possibilité que le MDN envisage pour le soutien à long terme du groupe d'équipement des SCCH.

c) L'industrie peut-elle recommander d'autres façons possibles d'assurer le soutien à long terme du GE des SCCH que le Canada devrait prendre en considération? Veuillez en donner les raisons et les justifier.

Réponses

- Aucune autre option de soutien à long terme n'a été relevée.
- Des rencontres avec l'industrie et des séances de travail en groupe ont été demandées.
- Recommandation de recourir à un entrepreneur qui a de l'expérience.



Sommaire des réponses à la DR – Q2

2. Le MDN délaisse la façon dont il assure habituellement la gestion du matériel. Il est à adopter un modèle de soutien en service voulant que l'entrepreneur achète, possède et entrepone tous les articles réparables et consommables qui seront installés et utilisés à bord d'un navire de la classe *Halifax*.

a) Selon l'industrie, quels risques et avantages ce modèle de gestion du matériel peut-il présenter au MDN et à l'industrie?

Réponses

- Le MDN va rater des occasions d'acheter des pièces de rechange à l'aide de fonds « de fin d'exercice ».
- Le MDN va trouver difficile de prévoir efficacement un budget en vue de l'utilisation du matériel jusqu'à ce que le contrat de soutien atteigne un état stable.
- L'industrie va devoir garder un matériel excédentaire ou payer une prime pour celui-ci jusqu'à ce que le rythme des opérations et l'utilisation du matériel atteignent un état stable.
- L'industrie peut appliquer ses pratiques exemplaires.
- Malgré le solide appui du principe proposé, il faudrait élaborer un modèle financier qui indemnise l'entrepreneur pour les coûts engendrés par ces ressources.



Sommaire des réponses à la DR – Q2

2. Le MDN délaisse la façon dont il assure habituellement la gestion du matériel. Il est à adopter un modèle de soutien en service voulant que l'entrepreneur achète, possède et entrepose tous les articles réparables et consommables qui seront installés et utilisés à bord d'un navire de la classe *Halifax*.

b) L'industrie peut-elle recommander d'autres modèles de gestion du matériel que le Canada pourrait prendre en considération?

Réponses

- Recommandation de tenir des rencontres avec l'industrie / des séances de travail en groupe.
- Voir les commentaires des séances relatives au SES du NPEA et du NSI (SESNN).
- Recommander une combinaison de matériel appartenant à l'entrepreneur et de matériel appartenant à l'État si le rythme des opérations des navires déployés est soumis à des fluctuations de grande amplitude s'étendant sur une longue période.
- Incitatifs partagés avec les fournisseurs et les FEO



Sommaire des réponses à la DR – Q3

3. Les spécifications relatives aux exigences de rendement font état des exigences de rendement, des mesures et des indicateurs qui permettront d'évaluer l'entrepreneur.

a) L'industrie a-t-elle des commentaires à formuler sur les mesures et les indicateurs de rendement énumérés ou sur les méthodes de collecte et de communication des données?

Réponses

- A fait quelques suggestions mineures concernant l'IRC relatif à obsolescence et concernant l'IIS relatif aux défaillances opérationnelles par catégorie par jour et l'IIS relatif au rendement du PFA.
- A signalé le besoin de faire attention aux efforts concernant la collecte des données et le calcul des paramètres.
- Est préoccupée par l'impact des actions du MDN sur les résultats des paramètres relatifs au rendement.
- Suggère d'utiliser un seuil supérieur s'ajoutant au niveau minimum et au niveau souhaité.
- Suggère une révision régulière de l'utilité des paramètres.
- La valeur gagnée n'est peut-être pas la mesure la plus appropriée du rendement d'un contrat de soutien, car elle pourrait mener à l'optimisation des ISP et des IEP plutôt qu'à une optimisation permettant un rythme opérationnel dynamique
- Des explications supplémentaires pourraient être utiles pour les IRC 4,5 et 6



Sommaire des réponses à la DR – Q3

3. Les spécifications relatives aux exigences de rendement font état des exigences de rendement, des mesures et des indicateurs qui permettront d'évaluer l'entrepreneur.
- b) L'industrie peut-elle recommander d'autres mesures ou indicateurs de rendement que le Canada devrait prendre en considération?

Réponses

- Suggère un nouvel IRC passant outre les mesures de maintenance préventive en retard.
- Ne juge pas nécessaires des mesures différentes de celles qui sont proposées dans la spécification relative aux exigences de rendement.
- Pour établir les tendances de fiabilité de l'équipement, recourir au suivi de la fréquence des défaillances inhérentes réelles plutôt qu'au mode de panne ou « aucune anomalie »
- Autres mesures possibles concernant le temps d'attente moyen du service de maintenance et les défaillances préalables à l'installation



Sommaire des réponses à la DR – Q4

4. Le Canada prévoit tenir des journées de l'industrie et des rencontres individuelles avec les représentants de l'industrie concernant le soutien à long terme du GE des SCCH.

a) L'industrie peut-elle proposer des sujets de discussion particuliers?

Réponses

- Tout le monde est favorable à une communication précoce dans le cadre de journées de l'industrie ou de rencontres individuelles.
- Buts et objectifs du SCCH.
- Historique et facteurs qui ont amené le SES des SCCH à la situation actuelle.
- But visé par la structure contractuelle qui est proposée aujourd'hui.
- Attentes de l'industrie.
- Paramètres de rendement.
- Propriété intellectuelle.
- Concept d'opération de la chaîne d'approvisionnement.
- Bas niveau de fonctionnement des différentes activités de SES
- Rôle de l'IMF
- Modèle d'affaire concernant les produits consommables appartenant à l'entrepreneur
- Utilisation du SIGRD comparativement aux autres options de l'industrie



Sommaire des réponses à la DR – Q5

5. Comme il est décrit dans l'énoncé du travail à exécuter, le soutien en service passera d'une phase de démarrage à une phase d'état stable.

a) Quels risques pose la transition de la phase de démarrage à la phase d'état stable?

Risques associés à la transition

- Réévaluation du risque d'obsolescence.
- Évaluation de l'inventaire existant des pièces.
- Vérification de la chaîne de réparation.
- Formation du personnel de soutien en service de l'industrie.
- Capacité d'établir un état stable fiable pour ce qui est du rythme des opérations et de la fiabilisation par rodage de l'équipement.
- Il peut être nécessaire de revoir et de redéfinir l'état stable compte tenu des modifications majeures touchant les hypothèses.
- Les MTBF réelles ne sont pas aussi optimistes que prévu, ce qui entraîne des problèmes de disponibilité des pièces de rechange
- Pièces de rechange brutes et niveaux d'approvisionnement
- Paramètres de base ou mal définis



Sommaire des réponses à la DR – Q5

5. Comme le décrit l'énoncé du travail à exécuter, le soutien en service passera d'une phase de démarrage à une phase d'état stable.

b) À quelle vitesse l'industrie estime-t-elle pouvoir assurer le passage de la phase de démarrage à la phase d'état stable?

Échéancier

- Une période de 12 mois est adéquate si l'on suppose que la disponibilité des ressources du MDN n'est pas limitée.
- L'échéancier de la transition va dépendre de l'établissement, par l'utilisateur, d'un modèle fiable concernant le rythme des opérations.
- L'échéancier concerne le passage d'au moins un et même de deux navires par le cycle de soutien complet des périodes en cale sèche.
- D'un à trois ans selon l'obsolescence et l'état de des stocks existants
- L'état stable n'est généralement pas atteint avant deux ou trois ans. Toutefois, à moins de problèmes imprévus, un entrepreneur d'expérience en soutien en service pourrait atteindre l'état stable en 12 à 18 mois, ce qui ne comprend pas la mise en œuvre des paramètres de rendement.



Sommaire des réponses à la DR – Q5

5. Comme le décrit l'énoncé du travail à exécuter, le soutien en service passera d'une phase de démarrage à une phase d'état stable.

c) Selon l'industrie, quelles données objectives devrait-on présenter pour prouver qu'on peut passer à la phase d'état stable?

Preuves objectives confirmant le passage à l'état stable

- Paramètres relatifs à la dotation en personnel.
- Disponibilité du matériel, des articles consommables et des pièces de rechange.
- Accords d'assistance technique (AAT) / accords avec l'industrie / permis d'exportation de gouvernement à gouvernement / etc. en place.
- Contrats passés avec tous les sous-traitants.
- Ententes de réparation des éléments classifiés.
- Ensembles d'outils opérationnels en place (par exemple l'interface du SIGRD).
- Validation des modèles de stockage du matériel de l'industrie au cours d'au moins un cycle complet de maintenance des navires combinée à au moins deux rapports de rendement satisfaisants.
- On suggère la tenue d'un examen de l'état de préparation de l'entrepreneur avant que l'état stable soit déclaré, aux environs du douzième mois
- Achèvement de tous les plans et documents de politique et de processus



Sommaire des réponses à la DR – Q6

6. Veuillez décrire le modèle de tarification et la base de paiement qui pourraient s'appliquer aux services constituant le besoin, ainsi qu'en donner un exemple dans la mesure du possible.

Réponses

- Frais de gestion mensuels et tâches portant sur les travaux essentiels établis chaque année en fonction du plan de fonctionnement annuel.
- La portée des frais de gestion mensuels devrait être définie en détail et bien consignée par écrit pour éviter les litiges potentiels.
- Période de démarrage : modèle de paiement fondé sur l'atteinte de différentes étapes associées à des produits livrables, la majeure partie de l'effort découlant des nouveaux travaux.
- Phase d'état stable : Les travaux essentiels seraient payés selon niveau d'effort (NE) contre présentation de factures pour le matériel et les nouveaux travaux.
- Propose un modèle possible consistant en un prix ferme pour les travaux essentiels et le PFA ainsi qu'une indemnité de fluctuation offrant une certaine prévisibilité des prix pour les nouveaux travaux.
- Service essentiels fondés sur les taux, conformément au PFA
- Modèle de facturation du temps et des matériaux avec un prix de base auquel s'ajoute un incitatif ou une pénalité, prix fixes fermes pour les éléments établis et facturation à l'heure pour les services techniques, compris dans un prix mensuel fixe sous réserve de corrections ultérieures au PFA



Sommaire des réponses à la DR – Q7

7. Veuillez indiquer tout autre risque, question, préoccupation ou recommandation qui n'a pas été abordé ci-dessus.

Réponses

- Le modèle de contrat proposé (six ans plus un an) n'est pas idéal pour un contrat à prix fixe axé sur le rendement, car il n'encourage pas une amélioration des investissements.
- Recommandation : Envisager un modèle différentiel de cinq ans après le contrat de base initial tout en conservant l'examen annuel des exigences du PFA.
- Même si l'ETE présenté est très détaillé et exhaustif, il importe d'en effectuer l'examen général pour relever tout conflit et assurer son intégralité
- L'efficacité de la structure de gestion visée constitue un élément habilitant essentiel à la réussite. Tous les intervenants doivent prendre part au processus, y compris l'IMF, SPAC et le milieu opérationnel, en plus de l'entrepreneur.



Sommaire des réponses à la DR – Q7

- Le problème fondamental : la propriété intellectuelle des FEO
 - Préoccupation concernant l'exigence voulant que la propriété intellectuelle d'amont des FEO soit cédée à des tiers.
 - Les négociations avec chaque FEO sont coûteuses pour l'entrepreneur principal et pour les FEO.
 - Conditions inégales possibles si des ententes différentes sont conclues.
 - Pas de manière économique simple d'obtenir des droits, des permis et des ententes qui soient valables et exécutoires après l'adjudication du contrat.
- Réponses du Canada à la préoccupation susmentionnée
 - Le Canada n'oblige pas le FEO à céder sa propriété intellectuelle d'amont à des tiers.
 - Le Canada s'attend à ce que l'entrepreneur principal négocie avec chaque FEO des ententes permettant à l'entrepreneur de s'occuper des pièces et des données techniques applicables au GE des SCCH tandis que chaque FEO s'occupe toujours normalement du travail technique et des travaux de réparation et de révision relatifs à ses systèmes.
 - Le Canada reconnaît les efforts nécessaires, mais ce genre de négociation entre les entreprises est courant et il incombe à l'industrie de conclure des ententes qui sont avantageuses pour toutes les parties et qui satisfont les besoins du Canada.



Sommaire des réponses sur les RIT et la PV

En général, l'industrie soutient la stratégie de l'ISDEC concernant les RIT et la PV, mais elle a des inquiétudes concernant les points suivants :

- le fait qu'elle est forcée de consacrer 100 % des coûts à des pourcentages fixes relativement à l'exportation, à la R. et D., aux petites et moyennes entreprises (PME) et ainsi de suite;
- le fait qu'il est possible de manipuler la PV;
- le fait que rien n'incite à soutenir les autres soumissionnaires;
- le fait que les objectifs de la PV et les objectifs du contrat ou du budget ne sont pas harmonisés;
- l'industrie suggère des ateliers, à son niveau, pour discuter des RIT et de la PV;
- une partie très importante des critères d'évaluation globaux devrait résider dans les mesures directes du secteur de la défense liées au SES des SCCH;
- Il serait préférable de considérer l'ensemble des activités dans le calcul du pourcentage global d'engagement de la valeur du contrat. Cela laisse plus de flexibilité aux soumissionnaires pour déterminer, d'un point de vue commercial, la meilleure façon de faire leurs investissements;
- suggère que la notation de la proposition de valeur pour ce programme ne dépasse pas 10% du score total de l'évaluation. Au lieu, nous recommandons que le Canada impose une exigence minimale de contenu canadien direct pour s'assurer que le Canada conserve ses capacités de SES;
- suggère une pondération de 15% car la majorité du contenu canadien sera sous forme de main-d'oeuvre canadienne avec une utilisation limitée des fournisseurs canadiens en raison de restrictions ITAR et de DI.



Sommaire de l'IQ



Invitation à se qualifier (IQ)

- Un processus d'IQ va être utilisé pour préqualifier les fournisseurs recevables en vue de la demande de propositions à venir.
- Seuls les répondants qualifiés seront autorisés à présenter une proposition pour répondre à la demande ultérieure de propositions.
- Le but est d'évaluer les capacités de gestion et les capacités techniques d'une entreprise concernant l'exécution du travail requis pour le SES du GE des SCCH.
- Chaque réponse sera examinée pour déterminer si elle respecte les exigences obligatoires de l'IQ. Les réponses qui ne respectent pas chacune des exigences obligatoires seront considérées comme non conformes et ne seront pas étudiées davantage.



Invitation à se qualifier (IQ)

- Échéances prévues
 - Publication de l'ébauche de l'invitation à se qualifier (IQ) par l'entremise de la DR relative au CSES des SCCH sur Achatsetventes.gc.ca afin de recevoir les commentaires de l'industrie en décembre 2016.
 - IQ finale publiée sur le site Achatsetventes.gc.ca en février 2017.
 - Clôture de l'IQ en mars 2017 (publication de l'IQ plus un mois).
 - Fin de l'évaluation des réponses : avril 2017 (clôture de l'IQ plus un mois).



Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
1	Soutien des FEO	Le répondant doit démontrer qu'il peut travailler avec tous les FEO du GE des SCCH ou leurs représentants autorisés pour assurer le soutien en service de tous les systèmes du GE des SCCH.	<p>Prouver sous les formes suivantes que les FEO du GE des SCCH (ou leurs représentants autorisés) acceptent de travailler avec le répondant :</p> <p>lettres dans lesquelles tous les FEO du GE des SCCH ou leurs représentants autorisés acceptent de travailler avec le répondant pour soutenir leurs systèmes de GE des SCCH respectifs;</p> <p>les noms, adresse et points de contact de toutes les entreprises en cause.</p>
2	Entreprise canadienne	Le répondant doit être incorporé et en règle au Canada.	<p>Fournir une copie du certificat d'incorporation.</p> <p>Fournir de l'information concernant le répondant canadien, notamment le nom de l'entreprise, son adresse, son adresse de courriel et son numéro de téléphone.</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
3	Exigences relatives à la sécurité	Le répondant doit être en mesure de gérer l'information SECRET CANUS.	<p>Confirmer que le répondant a une accréditation SECRET CANUS valide de TPSGC ou présenter une lettre dans laquelle le répondant s'engage à obtenir l'accréditation nécessaire avant l'adjudication du contrat.</p> <p>Maximum de deux pages.</p>
4	Expérience de la gestion de projet	Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion d'un projet de défense au cours des 10 dernières années. La valeur de ce projet doit avoir dépassé 50 millions de dollars et le projet doit avoir duré au moins trois ans.	<p>Fournir un résumé de l'expérience de la gestion d'un projet de défense. Décrire la portée du travail, la taille de l'équipe de projet, la valeur totale, en dollars, du projet et la période d'exécution du projet.</p> <p>Maximum de deux pages.</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
5	Expérience de la gestion de sous-traitants	Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion de projet incluant la gestion d'un minimum de cinq sous-traitants concurrents au cours d'un minimum de trois ans pour un projet de défense unique.	<p>Fournir une description du projet de défense incluant le nom des sous-traitants et le produit livré ou les services assurés.</p> <p>Décrire le ou les processus utilisés pour gérer les sous-traitants et donner des exemples de la manière dont les problèmes des sous-traitants ont été réglés.</p> <p>Maximum : trois pages.</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
6	Expérience de la gestion de la propriété intellectuelle	Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion de la propriété intellectuelle dans le cadre d'un projet de défense. Cette expérience doit inclure la gestion de la propriété intellectuelle des sous-traitants. Elle doit inclure la gestion de la propriété intellectuelle d'amont et de la propriété intellectuelle sur les renseignements originaux.	<p>Fournir un résumé de l'expérience de la gestion de la propriété intellectuelle d'un projet de défense.</p> <p>Décrire la manière dont la propriété intellectuelle des sous-traitants a été gérée et donner des exemples de la manière dont les problèmes ont été réglés.</p> <p>Donner des exemples dans lesquels le répondant a : distingué la propriété intellectuelle sur les renseignements originaux et la propriété intellectuelle d'amont et décrire le processus qu'il a utilisé à cette fin; obtenir des FEO les permis d'accès nécessaires à la propriété intellectuelle d'amont pour faire le travail (inclure des copies des contrats de licence).</p> <p>Maximum : quatre pages (n'inclut pas les copies des contrats de licence).</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	Élément d'homologation	Preuve de conformité
7	Expérience de la réparation et révision	<p>Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion du soutien de la défense au cours des 10 dernières années concernant :</p> <p>les activités de réparation et révision dépassant 20 millions de dollars dans le cadre d'un contrat unique.</p>	<p>Donner des exemples d'activités de réparation et révision gérées ou réalisées dépassant 20 millions de dollars dans le cadre d'un contrat unique.</p> <p>Maximum de deux pages.</p>
8	Expérience de la chaîne d'approvisionnement	<p>Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion du soutien de la défense au cours des 10 dernières années concernant :</p> <p>les activités de la chaîne d'approvisionnement dépassant 20 millions de dollars dans le cadre d'un contrat unique.</p>	<p>Donner des exemples d'activités de la chaîne d'approvisionnement (gestion et administration du matériel, mise en entrepôt, acquisition des pièces de rechange, distribution) gérées ou réalisées dépassant 20 millions de dollars dans le cadre d'un contrat unique.</p> <p>Maximum de deux pages.</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
9	Expérience de la gestion des données techniques	<p>Le répondant doit démontrer une expérience de la gestion du soutien de la défense au cours des 10 dernières années concernant :</p> <p>les activités de gestion des données techniques concernant plus de 10 000 documents, dessins ou objets dans le cadre d'un contrat unique.</p>	<p>Donner des exemples d'activités de gestion des données techniques gérées ou réalisées concernant plus de 10 000 documents, dessins ou objets dans le cadre d'un contrat unique.</p> <p>Maximum de deux pages.</p>



Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
10	Expérience du contrôle de l'importation et de l'exportation	Le répondant doit démontrer une expérience de la réglementation sur le contrôle de l'importation et de l'exportation de matériel et de services de défense.	<p>Décrire les politiques et les procédures utilisées concernant l'importation et l'exportation du matériel et des services de défense entre le Canada, les États-Unis et l'Europe. Donner un exemple d'importation et d'exportation de matériel et de services de défense avec les États-Unis et l'Europe.</p> <p>Démontrer la gestion des permis d'importation et d'exportation et les procédures utilisées pour atténuer les problèmes associés à la réglementation américaine sur le trafic d'armes au niveau international (International Traffic in Arms Regulations, ou ITAR) et à l'accès et au transfert de la technologie contrôlée (ATTC).</p> <p>Présenter des copies des certificats, des permis et des accords obtenus pour soutenir les exemples fournis provenant d'autres projets qui autorisent l'importation et l'exportation de matériel et de services de défense.</p> <p>Maximum de deux pages (exclut les copies des certificats, des permis et des accords).</p>

Invitation à se qualifier (IQ)

<u>Numéro d'homologation</u>	<u>Titre d'homologation</u>	<u>Élément d'homologation</u>	<u>Preuve de conformité</u>
11	Retombées industrielles et technologiques	Le répondant doit démontrer qu'il accepte l'application de la politique du Canada sur les retombées industrielles et technologiques (RIT) dans le cadre du projet de SES des SCCH, notamment en s'engageant à l'égard de RIT totalisant 100 % de la valeur du contrat mesurée en termes de valeur du contenu canadien.	<p>Confirmation écrite officielle de l'acceptation de l'application de la politique sur les RIT, qui inclut un engagement, dans le cadre du projet de SES des SCCH, à l'égard de RIT totalisant 100 % de la valeur du contrat mesurée en termes de valeur du contenu canadien.</p> <p>Confirmation écrite, sous forme de lettre, d'attestation ou de certificat, signée par un cadre de l'entreprise tel que le vice-président, le directeur financier, le chef des opérations ou le président-directeur général.</p>



Mot de la fin

