



## 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 0B2 / Noyau 0B2

Gatineau, Québec K1A 0S5

Bid Fax: (819) 997-9776

## 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

Defence Communications Division. (QD)

11 Laurier St./11, rue Laurier

Place du Portage, Phase III, 8C2

Gatineau, Québec K1A 0S5

<b>Title - Sujet</b> Land C4ISR System Support Project	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> W8486-173975/B	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 003
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> W8486-173975	<b>Date</b> 2017-03-13
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$QD-037-26179	
<b>File No. - N° de dossier</b> 037qd.W8486-173975	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2017-03-28</b>	<b>Time Zone</b> Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> Specified Herein - Précisé dans les présentes <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input checked="" type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Lee, Inwon	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> 037qd
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 420-0232 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> ( ) -
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b>	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

<b>Delivery Required - Livraison exigée</b>	<b>Delivery Offered - Livraison proposée</b>
<b>Vendor/Firm Name and Address</b> Raison sociale et adresse du fournisseur/de l'entrepreneur	
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> <b>Facsimile No. - N° de télécopieur</b>	
<b>Name and title of person authorized to sign on behalf of Vendor/Firm (type or print)</b> <b>Nom et titre de la personne autorisée à signer au nom du fournisseur/de l'entrepreneur (taper ou écrire en caractères d'imprimerie)</b>	
<b>Signature</b>	<b>Date</b>

# **Soutien du système C4ISR terrestre**

## **Journée de l'industrie**

**Du 6 au 7 mars 2017**

## Ministère de la Défense nationale (MDN)

- . Col. Gilbert Blais-Parent, Directeur
- . Jacques Hamel, Ingénieur des systèmes
- . Maj. Nader Taweel, Cybersécurité
- . LCol. François Robichaud, ISTAR
- . Maj. Mike Moulton, Conception et intégration
- . Mark Jennings, Soutien logiciel
- . Serge Côte, Gestionnaire de projet

## Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE)

Ryan Moreira, Gestionnaire bénéfices industriels et technologiques

## Services publics et de l'approvisionnement du Canada (SPAC)

Inwon Lee, Autorité du contrat

## 6 mars 2017

08:30 - Enregistrement ouvert - SPAC

09:00 - Mot de bienvenue – SPAC

09:10 - Exigences techniques – Col. Gilbert Blais-Parent, MDN

10:15 - Pause santé

10:30 - Aperçu des avantages industriels et technologiques– Ryan Moreira, ISDE

11:00 - Séance de questions et réponses

11:45 - Mot de la fin

12:00 - Déjeuner

13:00 to 16:30 - Séance individuelle

## 7 mars 2017

09:00 to 15:00 – Séance individuelle

- Toilettes
- Sorties de secours
- Les aliments locaux:
  - Foire alimentaire à PDP3
  - Restaurants sur la Promenade du Portage



National  
Defence

Défense  
nationale

ASSISTANT DEPUTY MINISTER (MATÉRIEL)

DIRECTOR GENERAL LAND EQUIPMENT PROGRAM MANAGEMENT



# Soutien du système C4ISR terrestre

Présentation à la journée de l'industrie par DAPSCT

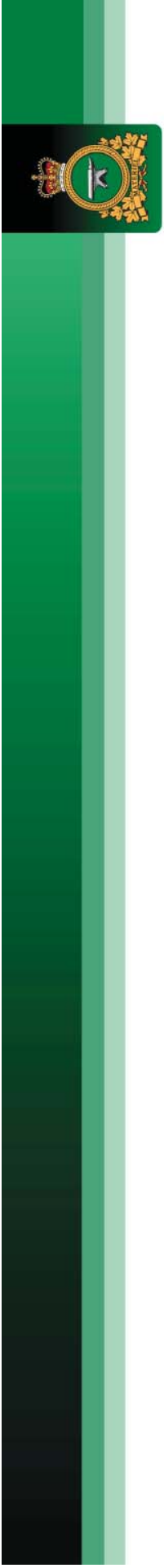
6 mars 2017

Canada

## Aperçu

- Description du système C4ISR terrestre
- Feuille de route du soutien du système C4ISR terrestre
- Énoncés des besoins:
  - STCICS
  - STLTCs
  - ISTAR CSS
  - CSIC
- Demande de suggestions de l'industrie



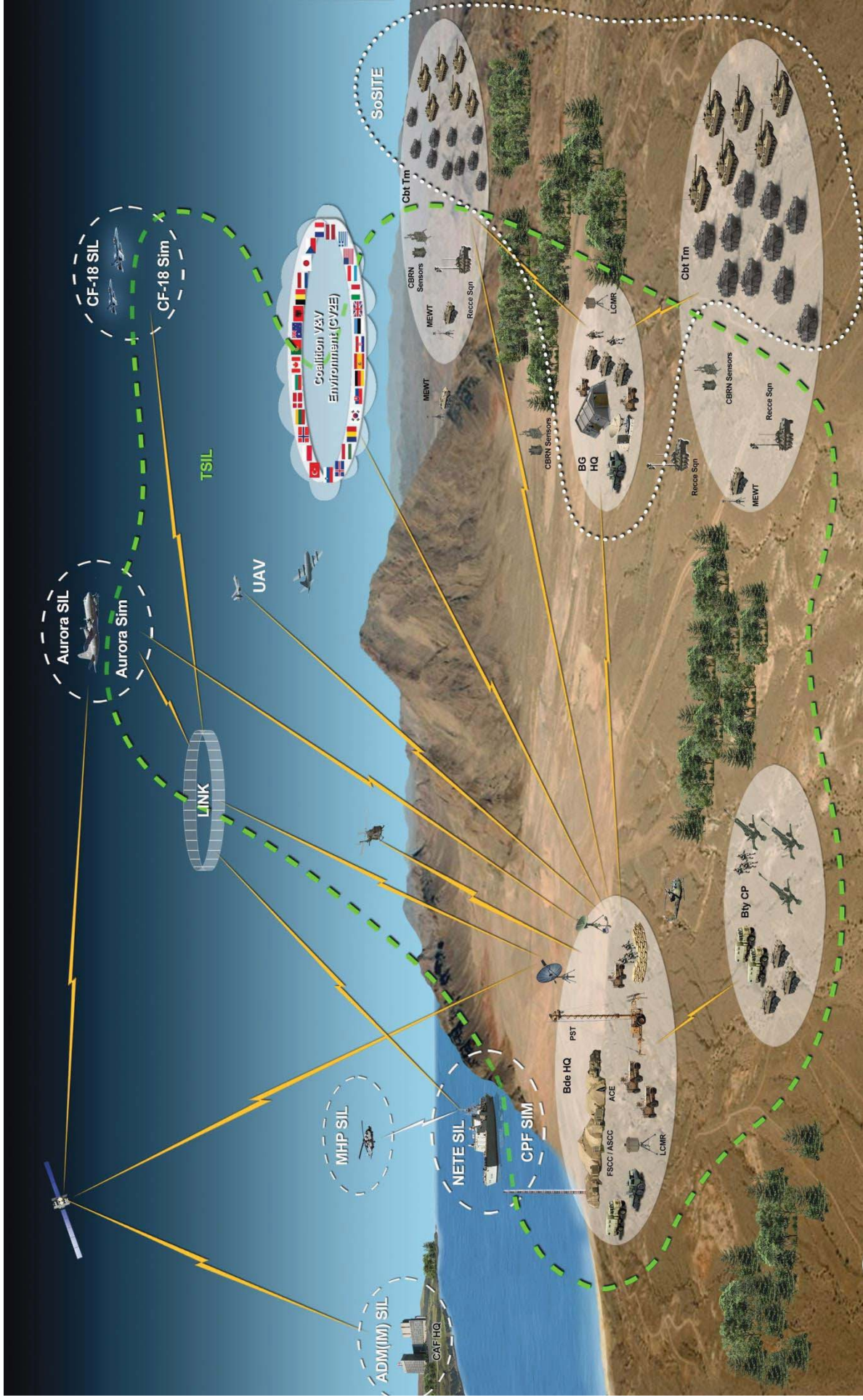


## Énoncé des objectifs à long terme

Un système de systèmes C4ISR terrestre robuste, intégré, défendable et soutenable où la cohérence de la conception est soutenue par une équipe de produit intégrée avec la participation de FEO\* et du gouvernement et où l'autorité de conception de système appartient au entrepreneurs de soutien.

\* Fabricants d'équipement d'origine

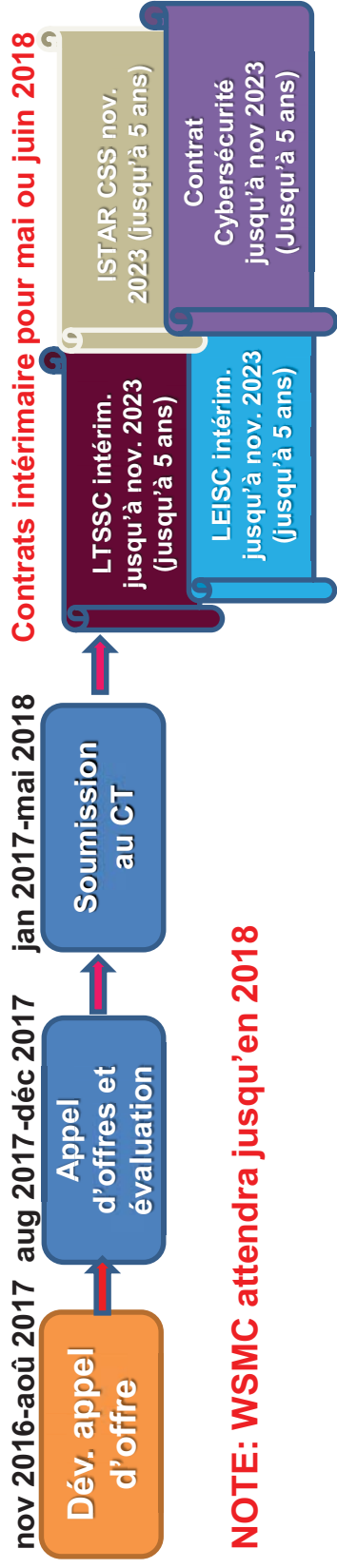




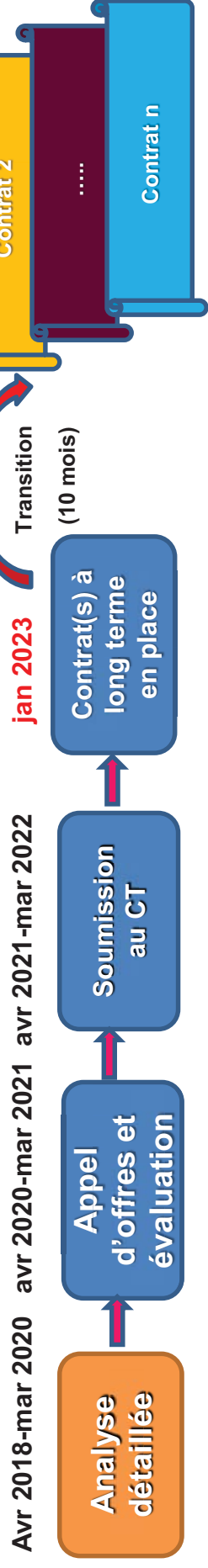


# Feuille de route du soutien au système C4ISR terrestre

## 1. Calendrier pour les contrats intérimaires (LTSSC, LEISC, ISTAR & Cybersécurité)



## 2. Calendrier pour les contrats de soutien à long terme du système C4ISR:





## Énoncés des besoins: 4 contrats intérimaire

Système C4ISR  
Tactiques terrestres  
logiciel de transition –  
Contrat de soutien  
(STLTCS)

Système C4ISR  
Tactiques terrestres  
conception et intégration  
– Contrat de soutien  
(STCICS)

Contrat de soutien en  
ingénierie de  
cybersécurité (CSIC)

Renseignement,  
surveillance, acquisition  
d'objectifs et  
reconnaissance –  
Contrat de soutien en  
service (ISTAR CSS)



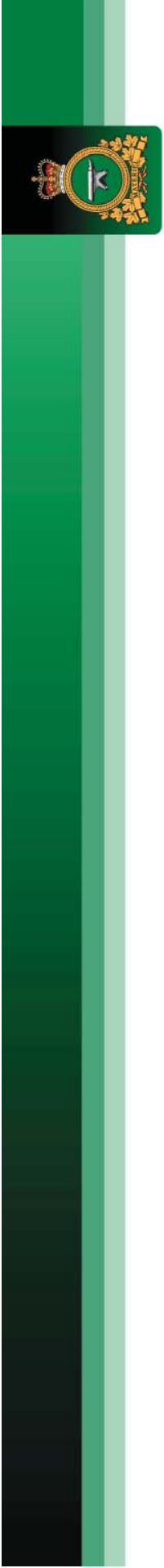
## Énoncés des besoins: 4 contrats intérimaire

ISTAR et l'ingénierie de cybersécurité étaient antérieurement soutenus par les contrats de soutien STCICS, STLTCS et WSM. Cependant, due à la spécificité et à la singularité des compétences requises, l'ampleur du travail et la possibilité de plus de compétition, le désir du MDN pour le future est de créer des contrats intérimaires séparé pour ce travail.

Les contrats intérimaires pour STCICS, STLTCS , ISTAR CSS et l'ingénierie de cybersécurité devrait être valide pour un maximum de 5 ans (3 ans + 2 années optionnelles).

Le besoin de mettre en place un contrat intérimaire WSM sera évalué durant les années à venir.





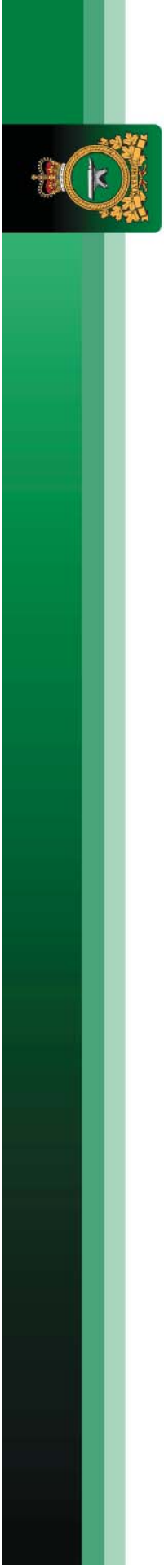
## STCICS : Objectif / Vision

- Un contrat qui:
  - Fournit le noyau de l'équipe intégrée de produit qui livrera la capacité d'ingénierie, de mise à l'essai et d'intégration du système de systèmes de commandement national, interarmées et de coalition, du niveau de la force opérationnelle jusqu'au niveau des plateformes individuelles.
  - Entretien et développe les systèmes de communication mobile tactique où l'industrie détient l'autorité de conception.
  - Fournit une capacité d'ingénierie et d'intégration où l'industrie détient l'autorité de conception.



## STCICS : Domaines d'application

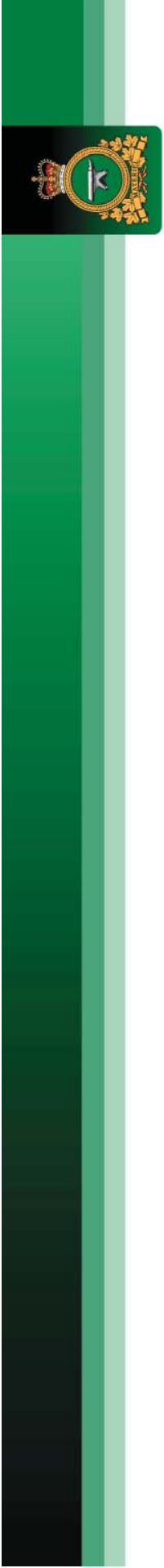
- Provision de services de gestion systémique d'ingénierie pour l'équipe intégré du système de systèmes.
- Conception et validation de l'architecture et du calendrier d'intégration du système de systèmes.
- Conception et validation de l'interopérabilité du commandement national, interarmées et de coalition,
- Conception, intégration et entretien des systèmes de communication mobile tactique.
- Conception et entretien des designs de plateforme et de la documentation de soutien.
- Provision d'installations d'intégration au niveau du SdS dans la région de la capitale nationale en soutien à l'équipe de produit intégré.



## STCICS : Bénéfices recherchés

- Une capacité de fonctionnement du système de systèmes C4ISR terrestre qui est cohérente, intégrée et interopérable.
- Le noyau de l'équipe de produit intégré du système de systèmes C4ISR terrestre.
- Produits et services des réseaux mobiles tactiques de premier ordre et abordable.
- Réduction de l'utilisation de services conseil.
- Donner à l'industrie l'autorité de design du réseau tactique.
- Un pas vers l'implantation de passation de marché basé sur la performance.





## STLTCS : Objectif / Vision

- Un contrat qui:
  - Fournit une capacité de plateforme tactique mobile C2IS où l'entrepreneur détient l'autorité de conception.
  - Fournit une capacité déployable de QG tactique C2IS où l'entrepreneur détient l'autorité de conception.
  - Fournit le noyau du réseau tactique en tant que service infonuagique où l'entrepreneur détient l'autorité de conception.
  - Contribue à l'équipe de produit intégrée du système de systèmes.



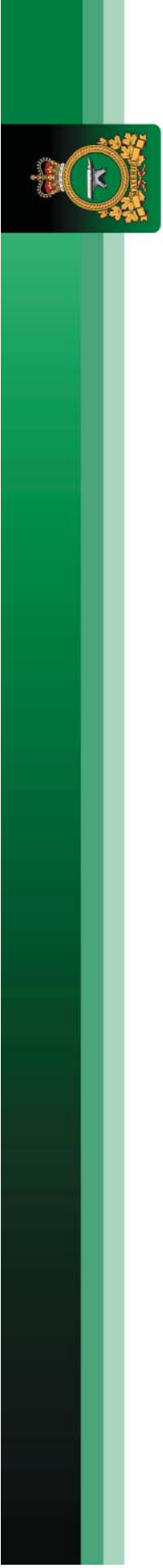
## STLTCS : Domaines d'application

- Entretien de l'architecture et des normes techniques du système tactique C2IS.
- Conception, validation et soutien de la capacité tactique mobile C2IS.
- Conception, validation et soutien de la capacité de QG tactique mobile C2IS.
- Conception, intégration et entretien du noyau du réseau tactique dans le but de faire la transition à une plateforme de service



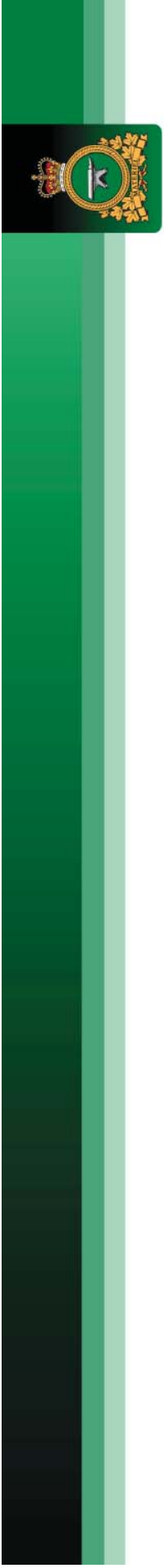
## STLTCS : Bénéfices recherchés

- Une capacité de fonctionnement du système C4ISR terrestre tactique C2IS qui est cohérente, intégrée et interopérable.
- Contribution à l'équipe de produit intégré du système de systèmes C4ISR terrestre.
- Produits et services du système tactique C2IS de premier ordre et abordable.
- Réduction de l'utilisation de services conseil.
- Donner à l'industrie l'autorité de design du système tactique C2IS.
- Un pas vers l'implantation de passation de marché basé sur la performance.



## ISTAR CSS: Objectif / Vision

- Un contrat qui:
  - Fournit une capacité ISTAR C2IS où l'entrepreneur détient l'autorité de conception.
  - Entretien et développe des solutions de matériel ISTAR spécialisé où aucun CSS n'existe, et intègre avec les systèmes existants.
  - Contribue à l'équipe de produit intégrée du système de systèmes.



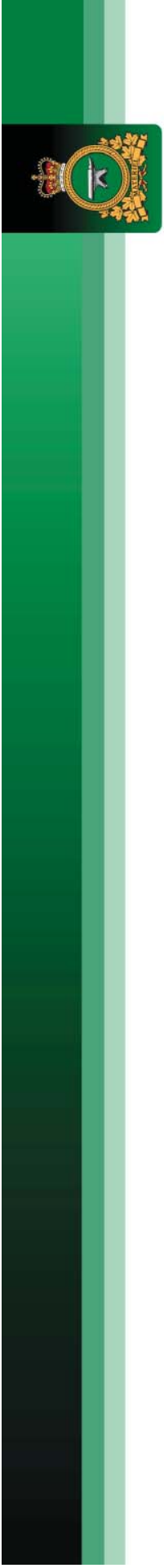
## **ISTAR CSS: Domaines d'application**

- Entretien de l'architecture et des normes techniques ISR.
- Conception, validation et soutien de la capacité tactique ISR.
- Conception, intégration et entretien du matériel spécialisé ISTAR.



## ISTAR CSS: Bénéfices recherchés

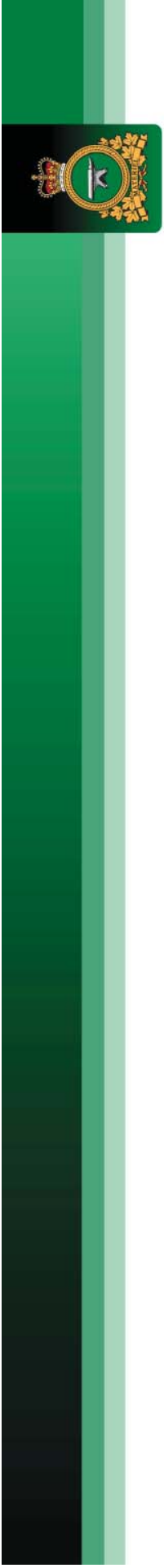
- Une capacité de fonctionnement du système ISR du C4ISR terrestre tactique C2IS qui est cohérente, intégrée et interopérable.
- Contribution à l'équipe de produit intégré du système de systèmes C4ISR terrestre.
- Produits et services du système tactique ISR de premier ordre et abordable.
- Réduction de l'utilisation de services conseil.
- Donner à l'industrie l'autorité de design du système tactique ISR.
- Un pas vers l'implantation de passation de marché basé sur la performance.



## **CSIC: Objectif / Vision**

Un contrat qui fournit une gamme complète de services proactifs et réactifs de cybersécurité en soutien au système de systèmes déployable tactique C4ISR terrestre de concert avec la capacité des opération cyber des FAC.





## CSIC: Domaines d'application

- Entretien de l'architecture de sécurité et des normes techniques de sécurité.
- Effectuer une évaluation continue de la cyber-vulnérabilité et le renforcement du système.
- Conception et entretien des mesures techniques de protection de sécurité.
- Maintien de la documentation d'évaluation et d'autorisation en sécurité.
- Fournir des services de cyber-monitoring et de réponse aux incidents.



## CSIC : Bénéfices recherchés

- Une architecture systémique de sécurité qui est cohérente, intégrée, interopérable et alignée avec l'architecture de sécurité de référence des FAC.
- Contribution à l'équipe de produit intégré du système de systèmes C4ISR terrestre.
- Produits et services de cybersécurité de premier ordre et abordable.
- Réduction de l'utilisation de services conseil.
- Donner à l'industrie l'autorité de design
- Un pas vers l'implantation de passation de marché basé sur la performance.



## Commentaire final

Nous sommes à la recherche de vos suggestions et commentaires afin de nous aider à formuler nos contrats de soutien dans le but ultime de mettre en place des contrats de soutien à long terme qui répondront au quatre piliers de l'initiative de soutien:

- Rendement
- Optimisation des ressources
- Souplesse
- Retombées économiques



## Points de contact du projet C4ISR terrestre

- DAPSCT: Col Gilbert Blais-Parent, [gilbert.blais-parent@forces.gc.ca](mailto:gilbert.blais-parent@forces.gc.ca)
- Ingénieur du système: Mr. Jacques Hamel, [jacques.hamel@forces.gc.ca](mailto:jacques.hamel@forces.gc.ca)
- Cybersécurité: Maj. Nader Taweel, [nader.taweel@forces.gc.ca](mailto:nader.taweel@forces.gc.ca)
- ISTAR: Lcol François Robichaud, [francois.robichaud@forces.gc.ca](mailto:francois.robichaud@forces.gc.ca)
- Conception et intégration: Maj. Mike Moulton, [michael.moulton@forces.gc.ca](mailto:michael.moulton@forces.gc.ca)
- Soutien logiciel: Lcol T.S. McLean, [thomas.mclean2@forces.gc.ca](mailto:thomas.mclean2@forces.gc.ca)
- Officier d'approvisionnement: Mr. Justin St Louis, [justin.stlouis@forces.gc.ca](mailto:justin.stlouis@forces.gc.ca)
- Gestionnaire de projet: Mr. Serge Côte, [serge.cote3@forces.gc.ca](mailto:serge.cote3@forces.gc.ca)

# Questions sur les exigences techniques

# Pause santé 15 minutes



# Engagement initial de l'industrie pour le projet de maintien en puissance du système de soutien du commandement de la Force terrestre (SSCFT)

Politique des retombées  
industrielles et  
technologiques

6 mars 2017





# Vue d'ensemble

- Objectifs
- Stratégie d'approvisionnement en matière de défense
- Politique des retombées industrielles et technologiques incluant la proposition de valeur
- Analyse de marché
- Questions
- Prochaines étapes

# Objectif

- Le gouvernement du Canada consulte des représentants de l'industrie afin d'appuyer l'élaboration du cadre d'évaluation de la proposition de valeur (PV) pour le projet de maintien en puissance du système de soutien du commandement de la Force terrestre (SSCFT). Les objectifs sont les suivants :
  - Présenter les faits saillants de l'analyse de marché interne;
  - Obtenir de l'information des représentants de l'industrie quant aux capacités actuelles des industries canadiennes et aux ensembles de compétences dans les bassins de main-d'oeuvre;
  - Obtenir de l'information des représentants de l'industrie sur les possibilités d'investissement dans des technologies novatrices, comme les technologies de commandement, de contrôle, de communications, d'informatique, de renseignement, de surveillance et de reconnaissance (C4ISR), de cybersécurité et de l'espace, nouvelles et émergentes;
  - Demander l'avis des représentants de l'industrie sur la structure de la méthodologie d'évaluation de la PV en vue de favoriser des retombées industrielles à long terme au Canada.
- Les commentaires formulés par les représentants de l'industrie au cours du processus de consultation de l'industrie serviront à orienter l'élaboration d'une ébauche de l'approche d'évaluation de la proposition de valeur.

# Stratégie d'approvisionnement en matière de défense du Canada

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

# Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT)

- Le **Guide sur la proposition de valeur** a été publié 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.

1. « **petite ou moyenne entreprise** » ou « **PME** » désigne une entreprise canadienne ayant moins de 250 employés à plein temps au moment où elle conclut une transaction. Les agents et distributeurs de produits et services étrangers, ainsi que les filiales de l'entrepreneur ou d'un autre donateur admissible à un contrat comprenant des obligations de RIR/RIT, ne sont pas considérés comme des PME;

# La politique sur les RIT s'appliquera largement

## La Politique sur les RIT s'appliquera aux :

- 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 approvisionnements en matière de défense admissibles dont la valeur contractuelle se situe entre 20 et 100 millions de dollars feront l'objet d'un examen aux fins d'application de la politique des RIT, y compris la proposition 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

# Cadre de la 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 PMB 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

# Études et analyses de marché

- Objectif
  - Élaborer des analyses factuelles et exactes concernant les marchés et les soumissionnaires afin de fournir de l'information favorisant la saisie des occasions liées aux contrats de soutien du SSCFT et d'orienter l'élaboration de la proposition de valeur.
- Principales sources d'information
  - Bases de données de recherche indépendante du secteur de la Défense à l'échelle internationale d'IHS Jane's et d'Avascent.
  - Analyses des capacités de l'industrie effectuées par les organismes de développement régional (ODR) et d'autres ministères du gouvernement.
  - Discussions avec les représentants de l'industrie.

# Études et analyses de marché

- **Les études de marché préliminaires menées par Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) indiquent les faits suivants :**
  - Le Canada possède de grandes capacités pour réaliser les travaux décrits dans les quatre énoncés des travaux.
    - 25 % des ventes dans le secteur de la Défense<sup>1</sup> (ce qui représente 2,5 G\$) provenant d'exploitations canadiennes sont liées aux systèmes de mission<sup>2</sup>.
  - Les PME peuvent être intégrées aux systèmes de mission, aux technologies de l'information et des communications et aux segments de marché C4ISR.
  - Le marché canadien de la cybersécurité comprend près de 1 000 entreprises, dont la plupart sont des PME.
    - Il a été établi que les PME dans le secteur de la cybersécurité ont de la difficulté à intégrer la chaîne d'approvisionnement en matière de cybersécurité de la Défense.

1. Les ventes comprennent les ventes nationales totales et les ventes d'exportation totales. De plus amples renseignements sont disponibles sur le site Web « *L'État de l'industrie canadienne de la défense, 2014* » à l'adresse suivante [https://www.ic.gc.ca/eic/site/ad-ad.nsf/fra/h\\_ad03978.html](https://www.ic.gc.ca/eic/site/ad-ad.nsf/fra/h_ad03978.html).

2. Les systèmes de mission font référence aux systèmes à bord qui permettent à une plateforme d'exécuter une application militaire prévue. Cela comprend les systèmes comme les systèmes de commandement, de contrôle, d'électro-optique/infrarouge, de communications, de radars et de sonars. Les systèmes qui permettent l'exploitation de base d'une plateforme, comme les systèmes de propulsion et de gouverne sont exclus. Source : Jane's DS.

# Questions pour l'industrie

Les questions pour l'industrie sont se trouve en cinq groupes:

1. Questions sur le contrat de Engineering and Integration
2. Questions sur le contrat de Software Support
3. Questions sur le contrat de Cyber Engineering Services
4. Questions sur le contrat de ISTAR
5. Question sur le LCSS Sustainment Project pour fournisseurs

# Questions sur le contrat de Engineering and Integration

## **Secteur de la Défense**

1. Quelle portion, sous forme de pourcentage du prix prévu de la soumission, des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser au Canada et dans quels secteurs?
2. Quelles activités non directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous être en mesure de réaliser au Canada, sous forme de pourcentage du prix de la soumission dans :
  - a) Le marché des services d'intégration et d'ingénierie de C4ISR du secteur de la Défense?
  - b) Le segment de marché de C4ISR en général du secteur de la Défense?
  - c) Les marches connexes au C4ISR en dehors du secteur de la Défense?

## **Développement du réseau des fournisseurs**

1. Quelle portion des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser avec les fournisseurs canadiens? Quel est le pourcentage du prix de la soumission qui correspond à cette portion des travaux?
2. Comment l'élargissement du volet de développement des sources d'approvisionnement, notamment l'inclusion des activités en matière de C4ISR et de TIC qui ne sont pas liées à la Défense, produirait-il de plus importantes retombées? Veuillez élaborer.
3. La politique des RIT exige qu'un minimum de 15 % des activités réalisées au titre des obligations de RIT soit confié à des PME canadiennes. Jusqu'à quel pourcentage des activités réalisées aux termes des obligations de RIT prévoyez-vous confier à des PME canadiennes? Le fait d'attribuer des points à la proposition de valeur vous inciteraient-ils à excéder le pourcentage minimal de 15 % lors du dépôt de votre soumission?

# Questions sur le contrat de Engineering and Integration (con't)

## **Recherche et développement**

1. Quels investissements en recherche et développement (R-D) prévoyez-vous faire au Canada, dans le cadre du présent approvisionnement, dans le secteur de la Défense ou le secteur commercial? Dans quelle mesure (sous forme de pourcentage du prix de la soumission ou de valeur absolue en dollars) pourrez-vous vous engager au moment de déposer votre soumission?
  - a) Parmi ces investissements en R-D, lequel pourrait améliorer les secteurs de marché canadiens liés au C4ISR, à la cybersécurité ou au marché spatial? Veuillez élaborer.
2. Historiquement, quelles sont vos dépenses en R-D en pourcentage des recettes des programmes liés au C4ISR, à la cybersécurité ou à l'espace?
3. Quelles possibilités d'investissement permettent d'appuyer les PME dans la commercialisation de technologies nouvelles et émergentes pour les marchés civils et/ou militaires?
4. Veuillez décrire les possibilités de R-D qui pourraient être offertes aux établissements postsecondaires sur les technologies émergentes liées au C4ISR, à la cybersécurité et à l'espace? Le fait d'attribuer des points à la valeur de proposition inciteraient-ils les soumissionnaires à présenter des travaux déterminés au moment de déposer leur soumission?

# Questions sur le contrat de Engineering and Integration(con't)

## **Exportations**

1. Veuillez décrire les produits ou services qui peuvent être exportés au Canada et qui sont similaires aux livrables et aux travaux déterminés dans l'énoncé des travaux. Déterminez-vous des droits de PI suffisants pour exporter des produits ou services du Canada?
2. Dans quelle mesure pourrez-vous vous engager à réaliser des activités d'exportation pour les produits et services canadiens, sous forme de pourcentage du prix de la soumission.
3. Quelles autres activités de grande valeur liées au C4ISR, à la cybersécurité ou à l'espace pourraient-on exportées grâce à cet approvisionnement?

## **Autres questions**

1. Habituellement, la PV représente 10 % de la note d'évaluation globale pour le mérite financier et technique. Veuillez indiquer la pondération de la PV que vous recommanderiez pour cet approvisionnement avec justification à l'appui.
2. Veuillez indiquer la pondération que vous recommanderiez relativement aux critères d'évaluation de la PV proposée (total 100 %)
  - a) Secteur de la Défense
  - b) Développement du réseau des fournisseurs
  - c) Recherche et Développement
  - d) Exportations
  - e) Autres (s'il y a lieu)



# Questions sur le contrat de Software Support

## **Secteur de la Défense**

1. Quelle portion, sous forme de pourcentage du prix prévu de la soumission, des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser au Canada et dans quels secteurs?
2. Quelles activités non directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous être en mesure de réaliser au Canada, sous forme de pourcentage du prix de la soumission dans :
  - a) Le marché des services d'intégration et d'ingénierie de C4ISR du secteur de la Défense?
  - b) Le segment de marché de C4ISR en général du secteur de la Défense?
  - c) Les marches connexes au C4ISR en dehors du secteur de la Défense?

## **Développement du réseau des fournisseurs**

1. Quelle portion des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser avec les fournisseurs canadiens? Quel est le pourcentage du prix de la soumission qui correspond à cette portion des travaux?
2. Comment l'élargissement du volet de développement des sources d'approvisionnement, notamment l'inclusion des activités en matière de C4ISR et de TIC non liées à la Défense, produirait-il de plus importantes retombées? Veuillez élaborer.
3. La politique des RIT exige qu'un minimum de 15 % des activités réalisées au titre des obligations de RIT soit confié à des PME canadiennes. Jusqu'à quel pourcentage des activités réalisées aux termes des obligations de RIT prévoyez-vous confier à des PME canadiennes? Le fait d'attribuer des points à la proposition de valeur vous inciteraient-ils à excéder le pourcentage minimal de 15 % lors du dépôt de votre soumission?
4. Outre les contrats liés aux produits et services, est-il possible d'aider les PME canadiennes à intégrer la chaîne d'approvisionnement pour le marché de C4ISR (par exemple, mettre en place un programme de développement des sources d'approvisionnement)?



# Questions sur le contrat de Software Support(con't)

## **Recherche et développement**

1. Quels investissements en recherche et développement (R-D) prévoyez-vous faire au Canada, dans le cadre du présent approvisionnement, dans le secteur de la Défense ou le secteur commercial? Dans quelle mesure (sous forme de pourcentage du prix de la soumission ou de valeur absolue en dollars) pourrez-vous vous engager au moment de déposer votre soumission?
  - a) Parmi ces investissements en R-D, lequel pourrait améliorer les secteurs de marché canadiens liés au C4ISR, à la cybersécurité, au développement et soutien des logiciels ou au marché spatial? Veuillez élaborer.
2. Historiquement, quelles sont vos dépenses en R-D en pourcentage des recettes des programmes liés au C4ISR, à la cybersécurité, au développement et soutien des logiciels ou à l'espace?
3. Quelles possibilités d'investissement permettent d'appuyer les PME dans la commercialisation de technologies nouvelles et émergentes pour les marchés civils et/ou militaires?
4. Veuillez décrire les possibilités de R-D qui pourraient être offertes aux établissements postsecondaires sur les technologies émergentes liées au C4ISR, à la cybersécurité, au développement et soutien des logiciels et à l'espace? Le fait d'attribuer des points à la valeur de proposition inciteraient-ils les soumissionnaires à présenter des travaux déterminés au moment de déposer leur soumission?

# Questions sur le contrat de Software Support(con't)

## **Exportations**

1. Veuillez décrire les produits ou services qui peuvent être exportés au Canada et qui sont similaires aux livrables et aux travaux déterminés dans l'énoncé des travaux. Détiendrez-vous des droits de PI suffisants pour exporter des produits ou services du Canada?
2. Dans quelle mesure pourrez-vous vous engager à réaliser des activités d'exportation pour les produits et services canadiens, sous forme de pourcentage du prix de la soumission.
3. Quelles autres activités de grande valeur liées au C4ISR, à la cybersécurité ou à l'espace pourraient-on exportées grâce à cet approvisionnement?

## **Autres questions**

1. Habituellement, la PV représente 10 % de la note d'évaluation globale pour le mérite financier et technique. Veuillez indiquer la pondération de la PV que vous recommanderiez pour cet approvisionnement avec justification à l'appui.
2. Veuillez indiquer la pondération que vous recommanderiez relativement aux critères d'évaluation de la PV proposée (total 100 %)
  - a) Secteur de la Défense
  - b) Développement du réseau des fournisseurs
  - c) Recherche et Développement
  - d) Exportations
  - e) Autres (s'il y a lieu)

# Questions sur le contrat de Cyber Engineering Services

## **Secteur de la Défense**

1. Quelle portion, sous forme de pourcentage du prix prévu de la soumission, des activités directement liées à cet approvisionnement prévoyez-vous réaliser au Canada et dans quels secteurs?
2. Quelles activités qui ne sont pas directement liées à cet approvisionnement prévoyez-vous être en mesure de réaliser au Canada, sous forme de pourcentage du prix de la soumission dans :
  - a) Le marché de la cybersécurité du secteur de la Défense?
  - b) Le segment de marché de la cybersécurité en général du secteur de la Défense?
  - c) Les marches connexes à la cybersécurité en dehors du secteur de la Défense?

## **Développement du réseau des fournisseurs**

1. Quelle portion des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser avec les fournisseurs canadiens? Quel est le pourcentage du prix de la soumission qui correspond à cette portion des travaux?
2. Comment l'élargissement du volet de développement des sources d'approvisionnement, notamment l'inclusion des activités en matière de C4ISR, de cybersécurité et de TIC non liées à la Défense, produirait-il de plus importantes retombées? Veuillez élaborer.
3. La politique des RIT exige qu'un minimum de 15 % des activités réalisées au titre des obligations de RIT soit confié à des PME canadiennes. Jusqu'à quel pourcentage des activités réalisées aux termes des obligations de RIT prévoyez-vous confier à des PME canadiennes? Le fait d'attribuer des points à la proposition de valeur vous inciteraient-ils à excéder le pourcentage minimal de 15 % lors du dépôt de votre soumission?
4. Outre les contrats liés aux produits et services, est-il possible d'aider les PME canadiennes à intégrer la chaîne d'approvisionnement pour le marché de la cybersécurité (par exemple, mettre en place un programme de développement des sources d'approvisionnement)?

# Questions sur le contrat de Cyber Engineering Services (con't)

## **Recherche et développement**

1. Quels investissements en recherche et développement (R-D) prévoyez-vous faire au Canada, dans le cadre du présent approvisionnement, dans le secteur de la Défense ou le secteur commercial? Dans quelle mesure (sous forme de pourcentage du prix de la soumission ou de valeur absolue en dollars) pourrez-vous vous engager au moment de déposer votre soumission?
  - a) Quels investissements en R-D pourraient améliorer le secteur du marché de la cybersécurité au Canada? Veuillez élaborer.
2. Historiquement, quelles sont vos dépenses en R-D en pourcentage des recettes des programmes liés à la cybersécurité?
3. Quelles possibilités d'investissement permettent d'appuyer les PME dans la commercialisation de technologies nouvelles et émergentes pour les marchés civils et/ou militaires?
4. Veuillez décrire les possibilités de R-D qui pourraient être offertes aux établissements postsecondaires sur les technologies émergentes liées à la cybersécurité? Le fait d'attribuer des points à la valeur de proposition inciteraient-ils les soumissionnaires à présenter des travaux déterminés au moment de déposer leur soumission?

# Questions sur le contrat de Cyber Engineering Services (con't)

## **Exportations**

1. Veuillez décrire les produits ou services qui peuvent être exportés au Canada et qui sont similaires aux livrables et aux travaux déterminés dans l'énoncé des travaux. Déterminez-vous des droits de PI suffisants pour exporter des produits ou services du Canada?
2. Dans quelle mesure pourrez-vous vous engager à réaliser des activités d'exportation pour les produits et services canadiens, sous forme de pourcentage du prix de la soumission.
3. Quelles autres activités de grande valeur liées à la cybersécurité pourraient-on exportées grâce à cet approvisionnement?

## **Autres questions**

1. Habituellement, la PV représente 10 % de la note d'évaluation globale pour le mérite financier et technique. Veuillez indiquer la pondération de la PV que vous recommanderiez pour cet approvisionnement avec justification à l'appui.
2. Veuillez indiquer la pondération que vous recommanderiez relativement aux critères d'évaluation de la PV proposée (total 100 %)
  - a) Secteur de la Défense
  - b) Développement du réseau des fournisseurs
  - c) Recherche et Développement
  - d) Exportations
  - e) Autres (s'il y a lieu)

# Questions sur le contrat de ISTAR

## **Secteur de la Défense**

1. Quelle portion, sous forme de pourcentage du prix prévu de la soumission, des activités directement liées à cet approvisionnement prévoyez-vous réaliser au Canada et dans quels secteurs?
2. Quelles activités qui ne sont pas directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous être en mesure de réaliser au Canada, sous forme de pourcentage du prix de la soumission dans :
  - a) Le marché des services de RSAOR du secteur de la Défense?
  - b) Le segment de marché de C4ISR en général du secteur de la Défense?
  - c) Les marches connexes au C4ISR en dehors du secteur de la Défense?

## **Développement du réseau des fournisseurs**

1. Quelle portion des activités directement liées à cette approvisionnement prévoyez-vous réaliser avec les fournisseurs canadiens? Quel est le pourcentage du prix de la soumission qui correspond à cette portion des travaux?
2. Comment l'élargissement du volet de développement des sources d'approvisionnement, notamment l'inclusion des activités en matière de C4ISR, de RSAOR et de TIC non liées à la Défense, produirait-il de plus importantes retombées? Veuillez élaborer.
3. La politique des RIT exige qu'un minimum de 15 % des activités réalisées au titre des obligations de RIT soit confié à des PME canadiennes. Jusqu'à quel pourcentage des activités réalisées aux termes des obligations de RIT prévoyez-vous confier à des PME canadiennes? Le fait d'attribuer des points à la proposition de valeur vous inciteraient-ils à excéder le pourcentage minimal de 15 % lors du dépôt de votre soumission?



# Questions sur le contrat de ISTAR(con't)

## **Recherche et développement**

1. Quels investissements en recherche et développement (R-D) prévoyez-vous faire au Canada, dans le cadre du présent approvisionnement, dans le secteur de la Défense ou le secteur commercial? Dans quelle mesure (sous forme de pourcentage du prix de la soumission ou de valeur absolue en dollars) pourrez-vous vous engager au moment de déposer votre soumission?
  - a) Quels investissements en R-D pourraient améliorer les secteurs du marché canadien de C4ISR, de RSAOR ou de l'espace? Veuillez élaborer.
2. Historiquement, quelles sont vos dépenses en R-D en pourcentage des recettes des programmes liés au C4ISR, au RSAOR ou à l'espace?
3. Quelles possibilités d'investissement permettent d'appuyer les PME dans la commercialisation de technologies nouvelles et émergentes pour les marchés civils et/ou militaires?
4. Veuillez décrire les possibilités de R-D qui pourraient être offertes aux établissements postsecondaires sur les technologies émergentes liées au C4ISR, au RSAOR ou à l'espace? Le fait d'attribuer des points à la valeur de proposition inciteraient-ils les soumissionnaires à présenter des travaux déterminés au moment de déposer leur soumission?

# Questions sur le contrat de ISTAR(con't)

## **Exportations**

1. Veuillez décrire les produits ou services qui peuvent être exportés au Canada et qui sont similaires aux livrables et aux travaux déterminés dans l'énoncé des travaux. Détiendrez-vous des droits de PI suffisants pour exporter des produits ou services du Canada?
2. Dans quelle mesure pourrez-vous vous engager à réaliser des activités d'exportation pour les produits et services canadiens, sous forme de pourcentage du prix de la soumission.
3. Quelles autres activités de grande valeur liées au C4ISR, au RSAOR ou à l'espace pourraient-on exportées grâce à cet approvisionnement?

## **Autres questions**

1. Habituellement, la PV représente 10 % de la note d'évaluation globale pour le mérite financier et technique. Veuillez indiquer la pondération de la PV que vous recommanderiez pour cet approvisionnement avec justification à l'appui.
2. Veuillez indiquer la pondération que vous recommanderiez relativement aux critères d'évaluation de la PV proposée (total 100 %)
  - a) Secteur de la Défense
  - b) Développement du réseau des fournisseurs
  - c) Recherche et Développement
  - d) Exportations
  - e) Autres (s'il y a lieu)



# Question sur le LCSS Sustainment Project pour fournisseurs

1. Quels types d'investissements peuvent soutenir la croissance de votre entreprise dans les secteurs de marché, actuels et émergents, liés au C4ISR, à la cybersécurité et à l'espace?
2. En vertu de quels processus d'approvisionnement votre entreprise peut-elle réaliser des travaux avec les maîtres d'oeuvre? Veuillez élaborer.
3. Existe-t-il des partenariats internationaux qui, au moyen de mesures incitatives dans le cadre de la proposition de valeur, peuvent soutenir la croissance d'une base industrielle au Canada liée au C4ISR, à la cybersécurité et à l'espace?
4. Veuillez expliquer plus en détail les obstacles pour pénétrer le marché de la Défense. Comment l'une des quatre acquisitions pourrait-elle vous aider à entrer sur le marché de la Défense?

# Renseignements supplémentaires

1. Pour de plus amples renseignements sur les retombées industrielles et technologiques et le Guide sur la proposition de valeur, veuillez consulter le site : [www.canada.ca/itb](http://www.canada.ca/itb).
2. Veuillez transmettre par écrit vos réponses aux questions sur le cadre proposé pour l'évaluation de la proposition de valeur concernant le projet de modernisation des RCT d'ici le 28 mars 2017.
3. Les questions portant sur des éclaircissements et sur l'organisation de rencontres individuelles à la suite de la publication de la lettre d'intérêt doivent être envoyées à l'autorité contractante, Inwon Lee.

# Séance de questions et réponses

- Commentaires/questions, envoyer à l'intention de l'autorité contractante de PSAC – M. Inwon Lee
- La rétroaction de la part de l'industrie est demandé pour le 28 mars 2017.

# Séances individuelles

Canada

6 mars 2017

C4ISR STREAM	Salle de réunion
CSESC - DND	PDP4 - Com#9
C4ISR EI & S-DND	PDP4 - Com#10
ISTAR - DND	PDP4 - Office#1
LTSSC - DND	PDP4 - Office#2
ITB-ISED	PDP3 - 1D-527

# Séances individuelles

Canada

7 mars 2017

C4ISR STREAM	Salle de réunion
CSESC - DND	PDP4 –Papineau Hall
C4ISR EI & S-DND	PDP4 –Papineau Hall
ISTAR - DND	PDP4 –Papineau Hall
LTSSC – DND	PDP4 - Com#9
ITB-ISED	PDP3 - 1D-527

## Mot de la fin

---



Canada