

**LE SOUTIEN EN SERVICE DES SYSTEMES DE
COMBAT DE LA CLASSE HALIFAX**

**RETOMBÉES INDUSTRIELLES ET
TECHNOLOGIQUES (RIT)**

**Proposition de valeur
Instructions à l'intention des soumissionnaires**

Table des matières

- 1 INTRODUCTION
- 2 INSTRUCTIONS GÉNÉRALES
- 3 OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT
- 4 EXIGENCES OBLIGATOIRES
- 5 ÉVALUATION DES EXIGENCES OBLIGATOIRES
- 6 CRITÈRES COTÉS PAR POINTS

Annexe A – Certificat des exigences obligatoires

Annexe B – Certificat des critères cotés par points

1. INTRODUCTION

- 1.1. Le 5 février 2014, le gouvernement du Canada a dévoilé la Stratégie d'approvisionnement en matière de défense (SAMD). L'un des objectifs de la SAMD consiste à mettre à profit les achats de matériel de défense pour créer des emplois et favoriser la croissance économique au Canada. Les objectifs de la politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) seront atteints par l'attribution d'une pondération et de cotes à une proposition de valeur incluse dans le plan d'évaluation menant à l'octroi du contrat.
- 1.2. L'objectif stratégique de la proposition de valeur pour le projet de soutien en service des systèmes de combat de la classe Halifax (le projet) consiste à mettre à profit les capacités du Canada pour satisfaire aux exigences du projet du Canada et, lorsque cela n'est pas possible, à mettre à profit les capacités pour fournir des possibilités indirectes pour le secteur de la défense. Cet objectif découle d'une participation et d'une consultation poussées de l'industrie, ainsi que d'analyses en profondeur des capacités liées à l'approvisionnement.
- 1.3. Le soumissionnaire doit présenter une proposition de valeur recevable (« la proposition ») à la clôture des soumissions. La proposition sera réputée recevable par l'autorité des RIT si elle : i) se conforme exigences obligatoires indiquées à la section 4, et ii) obtient un minimum de points au moment de l'évaluation conformément à la section 3 du plan d'évaluation de la proposition de valeur (« le plan d'évaluation »). Une proposition jugée recevable sera par la suite évaluée en fonction des critères cotés par points exposés à la section 6 et recevra des points comme l'indique à la section 4 du plan d'évaluation.
- 1.4. Les résultats de l'évaluation de la proposition de valeur seront communiqués à l'autorité contractante qui les intégrera ensuite aux résultats de l'évaluation globale de la soumission, comme l'indique la section xx du plan d'évaluation de l'approvisionnement.
- 1.5. Il incombe à l'autorité des RIT, en collaboration avec les organismes de développement régional et les experts en la matière, de veiller à ce que les propositions soient évaluées en fonction du plan d'évaluation.

2. INSTRUCTIONS GÉNÉRALES

- 2.1. Le soumissionnaire doit, lors de la préparation de sa proposition, s'inspirer des instructions à l'intention du soumissionnaire, ainsi que du plan d'évaluation et les modalités relatives aux RIT. Les trois documents fournissent une orientation, des

définitions ou des dispositions contractuelles importantes liées à la politique des RIT. Les termes définis en nulle autre part de ce document ont le sens qui leur est attribué dans les modalités relatives aux RIT et dans la demande de proposition, annexes comprises, auxquelles sont jointes ces instructions à l'intention du soumissionnaire.

- 2.2. La proposition doit être présentée dans un volume distinct et autonome. Seule la proposition est examinée au cours de l'évaluation. Pour faciliter le processus d'évaluation, tout contenu pertinent pour la proposition figurant dans une autre section de la soumission devra être répété dans la proposition.
- 2.3. Il faut fournir (7) exemplaires papier et (1) exemplaire numérique de la proposition.
- 2.4. Les lois et processus fédéraux applicables régissent la proposition, la réception de celle-ci, son entreposage et sa protection par l'autorité des RIT.

3. OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT

- 3.1. Le Canada souhaite s'assurer que ses investissements dans les biens et services liés à la défense génèrent des retombées économiques pour le pays, et qu'ils aient des répercussions de grande valeur et à long terme sur l'industrie canadienne dans les secteurs des technologies de pointe. La proposition doit clairement indiquer de quelle manière des activités commerciales proposées appuieront les objectifs du Canada en matière de RIT exposés ci-dessous, et de quelle manière ces objectifs seraient atteints si le soumissionnaire obtenait le contrat.
- 3.2. Secteur de la défense : l'un des objectifs centraux de la politique des RIT consiste à veiller à ce que l'approvisionnement en matière de défense contribue au développement économique et au maintien en puissance à long terme du secteur de la défense du Canada. Le soumissionnaire est invité à proposer le plus grand nombre possible d'activités commerciales au Canada concernant des travaux directement liés à l'approvisionnement et, dans un sens plus large, au secteur de la défense.
- 3.3. Développement des compétences et formation : La création d'une main-d'œuvre canadienne hautement qualifiée constitue l'un des objectifs de l'industrie relativement au projet. La méthode d'évaluation de la proposition de valeur favorisera la croissance d'une source d'approvisionnement efficace pour la Marine royale canadienne afin d'entretenir sa flotte de navires ainsi que d'autres plates-formes de défense.

- 3.4. Développement des sources d'approvisionnement : le développement de la productivité et de la compétitivité des fournisseurs canadiens est au cœur des objectifs de la politique des RIT. Le soumissionnaire est invité à inclure dans sa proposition des occasions sérieuses de croissance et de participation à la chaîne d'approvisionnement pour des fournisseurs canadiens.
- 3.5. Recherche et développement (R.-D.) : l'un des principaux objectifs de la politique des RIT est d'encourager l'innovation, un facteur important permettant aux entreprises canadiennes de progresser dans la chaîne de valeur et de saisir des débouchés. Le soumissionnaire est invité à proposer des investissements en R.-D. au Canada, et à trouver des travaux de recherche et de génie de grande valeur qui placeront les entreprises canadiennes dans une situation propice pour tirer profit de leur commercialisation subséquente.
- 3.6. Développement régional : les objectifs de la politique des RIT en matière de développement régional consistent à encourager les améliorations qualitatives à long terme de la capacité, de la compétitivité internationale et du potentiel de croissance des entreprises canadiennes dans les régions où le Canada a lancé des initiatives particulières de développement de la croissance et de la diversification économiques au moyen de l'approvisionnement. Les entreprises canadiennes doivent, dans toutes les régions désignées du Canada, avoir la possibilité de prendre part au projet.
- 3.7. Petites et moyennes entreprises (PME) : le Canada s'est donné l'objectif d'encourager la participation des PME aux acquisitions fédérales majeures à titre de fournisseurs et d'accroître leur compétitivité et leur accès aux marchés d'exportation. Les PME canadiennes doivent avoir la possibilité de prendre part au projet.
- 3.8. En outre, l'industrie canadienne doit avoir la possibilité de participer à des activités indirectes de grande qualité, englobant des activités commerciales qui ne sont pas liées à la prestation des travaux relatifs à ce projet.

4. EXIGENCES OBLIGATOIRES

- 4.1. Le soumissionnaire doit satisfaire à six (6) exigences obligatoires dans sa proposition. Si la proposition ne satisfait pas à l'une de ces six (6) exigences, elle sera jugée non recevable.
- 4.1.1. Première exigence : Le soumissionnaire doit s'engager à mener des activités égales à au moins à 100 % de la valeur du contrat et mesurées en

valeur du contenu canadien (y compris les options) pendant la période de réalisation. Cet engagement deviendra pour le soumissionnaire retenu une obligation contractuelle qui doit être exécutée en vertu du contrat subséquent.

- 4.1.2. Deuxième exigence: Le soumissionnaire doit s'engager à réaliser des transactions, mesurées en valeur du contenu canadien (VCC), pour tous les engagements concernant la proposition de valeur assujettis aux critères cotés par points dans les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat. Le soumissionnaire accepte qu'après cette période de soixante-douze (72) mois, tous les travaux futurs, y compris les options et les augmentations connexes de la valeur du contrat, ne seront plus des engagements concernant la proposition de valeur, mais seront plutôt saisis dans Obligations générales en matière de RIT à remplir sous forme de transactions, mesurées en VCC.
- 4.1.3. Troisième exigence : le soumissionnaire doit s'engager à réaliser des transactions de PME minimums égales à au moins 15 pour cent du prix du contrat (y compris les options), mesuré en VCC.
- 4.1.4. Quatrième exigence : Dans sa proposition, le soumissionnaire doit :
 - 4.1.4.1. Douze (12) mois après, déterminer les transactions décrites en détail et dont le total équivaut à au moins 30 pour cent du prix de la soumission mesuré en VCC;
 - 4.1.4.2. Trente-six (36) mois après, déterminer les transactions décrites en détail et dont le total équivaut à au moins 60 pour cent du prix de la soumission mesuré en VCC;
 - 4.1.4.3. Cinquante-cinq (54) mois après, déterminer les transactions décrites en détail et dont le total équivaut à au moins 100 pour cent du prix de la soumission mesuré en VCC;
- 4.1.5. Cinquième exigence : le soumissionnaire doit accepter l'ensemble des modalités relatives aux RIT et s'y conformer.
- 4.1.6. Sixième exigence : la proposition doit contenir les composantes suivantes, décrites plus précisément à la section 5 :

- 4.1.6.1. le plan d'affaires de l'entreprise;
- 4.1.6.2. le plan de gestion des RIT;
- 4.1.6.3. le plan de développement régional;
- 4.1.6.4. le plan de développement des petites et moyennes entreprises;
- 4.1.6.5. le certificat des exigences obligatoires signé par un responsable de l'entreprise dûment autorisé, présenté à l'annexe A.

5. ÉVALUATION DES EXIGENCES OBLIGATOIRES

- 5.1. Les sections suivantes précisent le contenu attendu dans chacune des composantes des exigences obligatoires mentionnées ci-dessus à la section 4.1.5. La qualité des plans et les risques qu'ils comportent seront mesurés au cours de l'évaluation comme l'indique la section 3.1 du plan d'évaluation.
- 5.2. Chaque plan et l'aperçu doivent apporter une réponse à l'ensemble des éléments demandés exposés ci-dessous. Les réponses doivent être détaillées, et au besoin, expliquer comment les éléments aideront le soumissionnaire à atteindre les objectifs du Canada en matière des RIT.
- 5.3. Chaque plan doit traiter, au besoin, de la manière dont le soumissionnaire aborde les secteurs de risque suivants :
 - 5.3.1. expérience (exercer des activités ailleurs);
 - 5.3.2. capacité (savoir-faire et outils en place);
 - 5.3.3. planification (organisé, proactif);
 - 5.3.4. ressources (équipe, installations, information); et,
 - 5.3.5. mobilisation (interaction avec les intervenants)
- 5.4. Plan d'affaires de l'entreprise
 - 5.4.1. Le plan d'affaires de l'entreprise a pour but de faire la preuve de l'aptitude du soumissionnaire à constituer, planifier et décrire l'équipe qu'il propose pour réaliser les travaux du projet. Le plan doit également faire la preuve de l'aptitude du soumissionnaire et de son équipe à atteindre les objectifs en matière des RIT. Le plan d'affaires devrait compter de sept à dix pages, selon la taille de l'équipe du soumissionnaire.
 - 5.4.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan d'affaires de l'entreprise du soumissionnaire :

- 5.4.2.1. une description de la structure, de la conduite et du rendement des opérations commerciales du soumissionnaire et de tous les donateurs admissibles proposés pour les travaux du projet;
- 5.4.2.2. une présentation détaillée du rôle suggéré de chaque entreprise dans les travaux du projet, l'emplacement prévu de ces travaux et le personnel clé qui sera chargé d'effectuer ceux-ci;
- 5.4.2.3. un organigramme de chaque entreprise qui présente ses opérations commerciales à l'échelle mondiale, et énonce clairement la structure, les relations entre les sociétés mères et les filiales et l'emplacement des principaux centres de responsabilité (c'est-à-dire le siège social, la fabrication, les centres de service, la R.-D. et le marketing);
- 5.4.2.4. la liste des installations canadiennes actuelles de chaque entreprise, qui comprend leur emplacement, leur date d'établissement, la nature de leurs activités, leur nombre d'employés et leur situation au sein de la structure de l'entreprise à l'échelle mondiale;
- 5.4.2.5. la description des répercussions générales et à long terme des travaux sur l'économie canadienne et de la manière selon laquelle ceux-ci répondent aux objectifs en matière de RIT de la section 3.

5.5. Plan de gestion des RIT

- 5.5.1. Le but du plan de gestion des RIT consiste à faire la preuve de l'aptitude du soumissionnaire à élaborer, mettre en œuvre et gérer ses obligations pour la durée complète de la période de réalisation et de rendre compte de celles-ci. C'est ici que le soumissionnaire énumère officiellement ses donateurs admissibles proposés. Le plan devrait compter entre six et huit pages.
- 5.5.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan de gestion des RIT :
 - 5.5.2.1. La description des fonctions de gestion des RIT et de la structure pertinente que le soumissionnaire juge nécessaire pour respecter les obligations. Cette description doit comprendre un sommaire des méthodes, processus et procédures que le soumissionnaire emploiera pour déterminer et présenter les activités relatives aux RIT, ainsi que pour en assurer le suivi, en garder la trace et en rendre compte. Le

sommaire devrait être présenté de manière suffisamment détaillée pour faire la preuve que le soumissionnaire comprend pleinement les obligations;

- 5.5.2.2. Le nom, les coordonnées et les renseignements biographiques du ou des responsables en matière de RIT du soumissionnaire et/ou la description des tâches des postes proposés;
- 5.5.2.3. L'explication des processus internes utilisés par le soumissionnaire pour l'organisation, la défense des intérêts et la sensibilisation en matière de RIT, que cela soit propre au projet ou de manière générale. Le soumissionnaire devrait inclure une description de la manière dont les considérations relatives aux RIT seront incorporées aux processus décisionnels plus larges de l'entreprise; la description devrait être accompagnée d'une présentation de la manière dont on rendra compte de ces décisions et on en assurera le suivi;
- 5.5.2.4. La description de toutes les activités de compensation, en matière de RIT ou de retombées industrielles et régionales (RIR), entreprises par le soumissionnaire au cours des dix (10) dernières années au Canada et à l'étranger, accompagnée d'un exposé concis sur l'état d'avancement de chaque projet;
- 5.5.2.5. La liste des donateurs admissibles proposés du soumissionnaire et de leurs coordonnées, accompagnée de précisions et de documents expliquant comment chaque entreprise satisfait aux critères concernant les donateurs admissibles exposés dans les modalités relatives aux RIT.
 - Tous les donateurs admissibles proposés font l'objet d'un examen et de l'approbation de l'autorité des RIT au cours de l'évaluation. Seuls les donateurs admissibles proposés qui satisfont aux critères figureront sur la liste des donateurs admissibles dans le contrat. Toute transaction proposée pour laquelle un donateur ne satisfait pas aux critères relatifs aux donateurs admissibles sera refusée.

5.6. Plan de développement régional

- 5.6.1. Le but du plan de développement régional consiste à faire la preuve de l'engagement du soumissionnaire à fournir des débouchés et de l'aide aux

entreprises des régions désignées du Canada. Le plan devrait compter entre cinq et sept pages.

5.6.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan de développement régional :

- 5.6.2.1. La détermination et la description des transactions proposées du soumissionnaire dans les régions désignées du Canada dont le total se transformera en obligations à remplir au titre de l'article 3 des modalités relatives aux RIT. Le plan peut également indiquer toute cible plus élevée en matière d'engagement régional à laquelle le soumissionnaire est prêt à s'engager par voie de contrat;
- 5.6.2.2. La description par le soumissionnaire de la justification opérationnelle de cette approche régionale;
- 5.6.2.3. La description des activités et méthodes entreprises à ce jour par le soumissionnaire et ses donateurs admissibles proposés qui ont eu pour conséquence la répartition des transactions proposées entre les régions désignées du Canada;
- 5.6.2.4. La description des activités et méthodes qui seront entreprises entre l'octroi du contrat et la fin de la période de réalisation afin d'améliorer les débouchés existants pour les régions désignées du Canada;

5.7. Plan de développement des petites et moyennes entreprises (PME)

- 5.7.1. Le but du plan de développement des petites et moyennes entreprises consiste à faire la preuve de l'engagement du soumissionnaire à fournir des débouchés et de l'aide aux PME au Canada. Le plan devrait compter entre cinq et sept pages.
- 5.7.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan de développement des PME :
 - 5.7.2.1. la description des activités et méthodes entreprises à ce jour par le soumissionnaire et ses donateurs admissibles proposés qui ont eu pour conséquence la répartition des transactions proposées à des PME;

- 5.7.2.2. la description des activités et méthodes qui seront entreprises entre l'octroi du contrat et la fin de la période de réalisation pour améliorer les débouchés existants pour les PME;
- 5.7.2.3. la description de la manière dont les considérations relatives aux petites et moyennes entreprises sont incorporées aux processus décisionnels en matière de RIT du soumissionnaire;
- 5.7.2.4. la description de toute initiative ou aide qui serait apportée aux PME (à l'échelle générale de l'entreprise ou dans le cadre précis du projet) dans le but de les stimuler et d'en faire la promotion à titre de fournisseurs éventuels du projet mais aussi de développer leur capacité à chercher et mener de nouvelles activités commerciales. Par exemple, il peut s'agir de dispositions spéciales de paiement ou de financement.

5.8. Fiches détaillées des transactions

- 5.8.1. Le soumissionnaire devrait intégrer un plan de prévision pour les transactions attendues douze (12), trente-six (36) et cinquante-quatre (54) mois après la date d'entrée en vigueur du contrat. Le plan de prévision devrait contenir les renseignements suivants, sans toutefois s'y limiter : la liste des entreprises canadiennes prises en compte ou les capacités particulières recherchées auprès des fournisseurs canadiens.
- 5.8.2. Si le soumissionnaire présente dans sa proposition des transactions dont la valeur dépasse l'exigence minimale énoncée dans les instructions à l'intention du soumissionnaire :
 - 5.8.2.1. aucun point supplémentaire ne sera inclus dans l'évaluation cotée en sus de ceux décrits dans le plan d'évaluation;
 - 5.8.2.2. la valeur de l'obligation figurant à l'article 3 des modalités sera augmentée pour correspondre à la valeur totale de ces transactions.

5.9. Certificat de respect des exigences obligatoires

- 5.9.1. Le soumissionnaire doit présenter son certificat des exigences obligatoires (annexe A) avec sa proposition; le certificat doit comprendre le nom de

son entreprise et le prix de la soumission, et doit être signé et daté par un représentant de l'entreprise dûment autorisé à lier l'entreprise.

6. CRITÈRES COTÉS PAR POINTS

6.1 Proposition de valeur : Le soumissionnaire devrait fournir des renseignements et des précisions au sujet de ses engagements concernant la proposition de valeur, qui seront cotés comme l'indique la section 4 du Plan d'évaluation, ainsi que les transactions proposées. Le soumissionnaire devrait remplir et présenter le certificat des critères cotés par points (annexe B), signé et daté par un représentant de l'entreprise dûment autorisé à lier l'entreprise.

6.1.1. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions directes. L'engagement doit être exprimé en pourcentage de la valeur du contrat, mesurée en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.1.2. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions indirectes dans le secteur de la défense. L'engagement doit être exprimé en pourcentage de la valeur du contrat, mesurée en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.1.3. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions associées au développement des compétences et à la formation. L'engagement doit être exprimé en pourcentage de la valeur du contrat, mesurée en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.1.4. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions associées au développement des sources d'approvisionnement. L'engagement doit être exprimé en pourcentage de la valeur du contrat, mesurée en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.1.5. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions associées aux activités de recherche et développement avec des établissements d'enseignement postsecondaire

canadiens. L'engagement doit être exprimé en dollars (\$), mesuré en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.1.6. La proposition doit comprendre l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions associées aux activités de recherche et développement. L'engagement doit être exprimé en dollars (\$), mesuré en VCC, et deviendra une obligation à remplir pendant les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat.

6.2. Les engagements établis au moment de la soumission doivent être atteints au plus tard soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat. Après cette période de soixante-douze (72) mois, tous les travaux futurs, y compris les options et les augmentations connexes de la valeur du contrat, ne seront plus des engagements concernant la proposition de valeur, mais seront plutôt saisis dans Obligations générales en matière de RIT à remplir sous forme de transactions, mesurées en VCC.

Annexe A – Certificat des exigences obligatoires

Le soumissionnaire, _____, déclare et atteste que par cette proposition pour le projet, il accepte et remplit les conditions suivantes :

Exigence obligatoire	Engagement contractuel particulier
1. Il s'engage à réaliser des transactions équivalant à au moins 100 pour cent de la valeur du contrat (y compris les options) mesurées en valeur de contenu canadien (VCC), et à les effectuer au cours de la période de réalisation.	Article 3.1.1
2. Le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions, mesurées en VCC, sur tous les engagements concernant la proposition de valeur assujettis aux critères cotés par points dans les soixante-douze (72) mois suivant la date d'entrée en vigueur du contrat. De plus, le soumissionnaire accepte qu'après cette période de soixante-douze (72) mois, tous les travaux futurs (y compris les options) et les augmentations connexes de la valeur du contrat ne seront plus intégrés comme des engagements concernant la proposition de valeur, mais seront plutôt saisis sous Obligations générales en matière de RIT, mesurées en VCC.	Article 3.1.2
3. Il s'engage à réaliser au moins 15 pour cent du prix du contrat (y compris les options) en transactions, mesurées en VCC, avec des petites et moyennes entreprises.	Article 3.1.4
4 (a). Il s'engage à déterminer douze (12) mois après la date d'entrée en vigueur du contrat d'autres transactions supplémentaires qui portent le total cumulé des transactions déterminées à au moins 30 pour cent du prix du contrat (y compris les options) mesuré en VCC;	Article 3.1.6
4 (b). Il s'engage à déterminer trente-six (36) mois après la date d'entrée en	Article 3.1.6

vigueur du contrat d'autres transactions supplémentaires qui portent le total cumulé des transactions déterminées à au moins 60 pour cent du prix du contrat (y compris les options) mesuré en VCC;	
4 (c) Il s'engage à déterminer cinquante-quatre (54) mois après la date d'entrée en vigueur du contrat d'autres Transactions qui portent le total cumulé des transactions indiquées à 100 pour cent du prix du contrat (y compris les options) mesuré en VCC.	Article 3.1.6
5. Il consent à l'ensemble des modalités relatives aux RIT.	L'ensemble des articles et des annexes.
6. Il a présenté les composantes obligatoires de la proposition suivantes : <ul style="list-style-type: none"> • le plan d'affaires de l'entreprise; • le plan de gestion des RIT; • le plan de développement régional; • le plan de développement des petites et moyennes entreprises; • le présent certificat des exigences obligatoires, dûment rempli, signé et daté. 	Annexe A

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DES EXIGENCES OBLIGATOIRES A ÉTÉ SIGNÉ
CE _____^E JOUR DE _____ PAR UN CADRE SUPÉRIEUR DE
L'ENTREPRISE DÛMENT AUTORISÉ À ENGAGER L'ENTREPRISE.

SIGNATURE

NOM ET TITRE DU CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE

Annexe B – Certificat des critères cotés par points

Le soumissionnaire, _____, déclare et certifie que par cette proposition pour le projet le soutien en service des systèmes de combat de la classe Halifax, il prend les engagements suivants qui donnent suite aux critères cotés par points exposés à la section 6 :

Critères cotés par points <i>(modifier au besoin)</i>	Engagement du soumissionnaire le montant supérieur à l'exigence minimale	Maximum de points pouvant être atteint pour l'engagement supérieur à l'exigence minimale	Engagement contractuel
Secteur de la défense			
Engagement à l'égard des transactions de RIT directes.	%	45	Article 3.1.2.1
Engagement à l'égard des transactions de RIT indirectes dans le secteur de la défense	%		Article 3.1.2.2
Développement des compétences et formation			
Engagement à l'égard des transactions de RIT pour le développement des compétences et la formation	%	25	Article 3.1.2.3
Développement des sources d'approvisionnement			
Engagement à l'égard des transactions de RIT pour le développement des sources d'approvisionnement	%	15	Article 3.1.2.4
Recherche et développement			
Engagement à l'égard des	\$		Article 3.1.2.5

transactions de RIT pour la recherche et le développement avec des établissements d'enseignement postsecondaire canadiens		15	
Engagement à l'égard des transactions de RIT pour la recherche et le développement	\$		Article 3.1.2.6

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DES CRITÈRES COTÉS PAR POINTS A ÉTÉ
SIGNÉ CE _____^E JOUR DE _____ PAR UN CADRE SUPÉRIEUR
DE L'ENTREPRISE DÛMENT AUTORISÉ À ENGAGER L'ENTREPRISE.

SIGNATURE

NOM ET TITRE DU CADRE SUPÉRIEUR DE L'ENTREPRISE