



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

Armoured Vehicles Support/Soutien des véhicules
blindés

11 Laurier St./11, rue Laurier

Place du Portage Phase III 6C1

Gatineau

Québec

K1A 0S5

Title - Sujet RFI	
Solicitation No. - N° de l'invitation W6399-19KH53/B	Amendment No. - N° modif. 002
Client Reference No. - N° de référence du client W6399-19KH53	Date 2020-07-27
GETS Reference No. - N° de référence de SEAG PW-\$SBL-319-27790	
File No. - N° de dossier 319b1.W6399-19KH53	CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME
Solicitation Closes - L'invitation prend fin at - à 02:00 PM on - le 2020-07-30	Time Zone Fuseau horaire Eastern Daylight Saving Time EDT
F.O.B. - F.A.B. Plant-Usine: <input type="checkbox"/> Destination: <input type="checkbox"/> Other-Autre: <input type="checkbox"/>	
Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à: Genier, Nicole	Buyer Id - Id de l'acheteur 319b1
Telephone No. - N° de téléphone (873) 353-7957 ()	FAX No. - N° de FAX () -
Destination - of Goods, Services, and Construction: Destination - des biens, services et construction: N/A	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

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

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

Modification 002

Cette modification à la demande de renseignements a pour but de fournir des réponses à des questions reçu de l'industrie.

Question No.	Question	Réponse
001	Comme mentionné, l'objectif de la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) est de favoriser la croissance et la viabilité à long terme du secteur de la défense du Canada. Nous estimons néanmoins que les exigences relatives à la proposition de valeur peuvent aller plus loin que de se limiter au secteur de la défense et qu'elle peut également stimuler la croissance du secteur commercial du Canada. Nous aimerions comprendre les priorités du projet par rapport aux RIT et à la valeur du contenu canadien (VCC).	Aux termes de la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT), les entreprises qui se voient attribuer des contrats d'approvisionnement en matière de défense sont tenues de mener des activités commerciales au Canada dont la valeur équivaut à celle du contrat, mesurée en valeur de contenu canadien (VCC). Le projet de véhicules de combat de nouvelle génération étant actuellement à l'étape de la demande de renseignements, la proposition de valeur n'a pas encore été entièrement rédigée. Élaborée en fonction de l'approvisionnement, la proposition de valeur pourrait inclure des exigences selon lesquelles le soumissionnaire doit prendre des engagements dans différents domaines, comme les travaux du secteur de la défense (y compris les travaux directs), le développement des sources d'approvisionnement (y compris l'approvisionnement auprès des petites et moyennes entreprises), le développement des compétences et la formation, la recherche et le développement, et les exportations. Les transactions soumises aux fins d'admissibilité peuvent inclure des travaux directement liés aux véhicules de combat de nouvelle génération (travaux de défense) ou des investissements dans d'autres secteurs d'activité au Canada (par exemple des secteurs commerciaux), conformément aux critères d'admissibilité (article 8, Retombées industrielles et technologiques [RIT] - Modalités et conditions : http://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/fra/h_00011.html).
002	Nous vous demandons de bien vouloir nous préciser quels seront les multiplicateurs de la	Le projet de véhicules de combat de nouvelle génération étant à l'étape de la demande de renseignements, la

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

	catégorie des RIT et les plafonds pour chaque multiplicateur par rapport à la valeur du contrat.	proposition de valeur n'a pas encore été entièrement rédigée. Les représentants de l'industrie sont invités à répondre aux questions relatives à l'élaboration de la proposition de valeur, qui figurent à l'annexe B de la demande de renseignements. Une ébauche de proposition de valeur est normalement publiée durant l'étape de l'ébauche de demande de propositions du processus d'engagement avec l'industrie, afin que les représentants de l'industrie puissent faire part de leurs commentaires et de leur rétroaction.
003	Nous aimerions demander des précisions sur les facteurs de pondération ci-dessous en ce qui concerne la DP à venir et ce qu'ils représentent pour ce qui est de la valeur totale du contrat. <ul style="list-style-type: none">- Technique- Financier- RIT- Attestations	Tandis que le projet de véhicules de combat de nouvelle génération en est à l'étape de la demande de renseignements, la pondération des aspects techniques et financiers et des RIT reste à déterminer. Les représentants de l'industrie sont invités à donner leur avis sur le sujet afin d'orienter la rédaction de la proposition de valeur.
004	En ce qui concerne la mise en banque des RIT, nous croyons comprendre que des appels d'offres à venir permettront aux entrepreneurs intéressés au projet de véhicules de combat de nouvelle génération (VCNG) de participer. SPAC, Industrie, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) et le MDN seraient-ils prêts à permettre que la VCC pour la portée de ces travaux soit fournie par les entrepreneurs ou les fournisseurs travaillant avec ces entrepreneurs dans le cadre d'autres programmes du gouvernement pour le projet de VCNG? Dans l'affirmative, qu'est-ce que SPAC considérerait comme une forme de démonstration de la causalité entre ces autres contrats du gouvernement et le projet de VCNG? Si possible, l'entrepreneur serait-il en mesure de mettre en banque les crédits de RIT pouvant avoir été acquis?	<p>L'obligation à l'égard des RIT est satisfaite par la valeur du contenu canadien (VCC) obtenue du fait de l'exécution de travaux directs pour l'approvisionnement en véhicules de combat de nouvelle génération, ainsi que du fait des travaux indirects qui font partie d'autres opérations commerciales sans rapport avec l'approvisionnement de véhicules de combat de nouvelle génération. Toutes les activités relatives aux RIT doivent satisfaire aux critères d'admissibilité de l'article 8, Retombées industrielles et technologiques (RIT) – Modalités et conditions.</p> <p>Si deux marchés distincts ont des exigences individuelles en matière de RIT, les mêmes transactions de RIT ne peuvent pas être comptées deux fois pour répondre aux exigences des deux projets en matière de RIT.</p> <p>Toute entreprise, quelle qu'elle soit, peut participer aux activités de RIT en matière de mise en banque. L'admissibilité à la mise en banque des transactions de RIT est déterminée au</p>

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

		moyen d'une soumission officielle de la transaction concernée aux autorités de mise en banque des RIT. Pour en savoir plus sur la mise en banque des RIT, communiquez avec ISDE.
005	<p>Selon les facteurs de pondération de la proposition de valeur, comment les quatre (4) facteurs suivants seront-ils divisés ou pondérés?</p> <ul style="list-style-type: none">- Véhicules blindés- Solutions de véhicules terrestres- Systèmes électro-optiques et infrarouges- Soutien en service	<p>Le projet de véhicules de combat de nouvelle génération étant à l'étape de la demande de renseignements, la proposition de valeur n'a pas encore été entièrement rédigée. Les représentants de l'industrie sont invités à répondre aux questions relatives à l'élaboration de la proposition de valeur, qui figurent à l'annexe B de la demande de renseignements. Une ébauche de proposition de valeur est normalement publiée durant l'étape de l'ébauche de demande de propositions du processus d'engagement avec l'industrie, afin que les représentants de l'industrie puissent faire part de leurs commentaires et de leur rétroaction.</p>
006	<p>Pouvez-vous nous dire quelles sont vos contraintes en matière de RIT pour ce projet? Les facteurs suivants seront-ils inclus dans les RIT?</p> <ul style="list-style-type: none">- Soutien en service- Pièces de rechange- Formation continue- Exportations possibles de pièces de rechange- Fabrication possible de pièces à expédier à un fabricant d'équipement d'origine (FEO) en vue d'une utilisation dans sa chaîne de montage ou ses chaînes de montage pour d'autres programmes	<p>Les travaux du secteur de la défense (travaux directs) comprennent la valeur de contenu canadien des activités commerciales qu'une entreprise entreprend dans le cadre du contrat, tel qu'il est détaillé dans l'Énoncé des travaux (EDT).</p> <p>Toutes les transactions admissibles doivent satisfaire aux critères d'admissibilité de l'article 8, Retombées industrielles et technologiques (RIT) – Modalités et conditions.</p>
007	<p>Nous croyons comprendre que des facteurs de pondération seront appliqués aux critères d'évaluation de la proposition de valeur. Pouvez-vous nous dire quels seront les facteurs de pondération pour le projet de VCNG? Dans la négative, pouvez-vous nous donner une répartition typique dans le cadre de projets semblables du MDN? Par ailleurs, comment les facteurs seront-ils répartis entre les critères d'évaluation suivants?</p>	<p>Le projet de véhicules de combat de nouvelle génération étant à l'étape de la demande de renseignements, la proposition de valeur n'a pas encore été entièrement rédigée. Les représentants de l'industrie sont invités à donner leur avis sur le sujet afin d'orienter la rédaction de la proposition de valeur.</p> <p>La proposition de valeur est élaborée en fonction de l'approvisionnement et est propre à chaque projet individuel.</p>

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

	<p>R1. Travail dans l'industrie canadienne de la défense R2. Développement des fournisseurs canadiens R3. Recherche et développement (R-D) au Canada R4. Exportations du Canada R5. Développement des compétences et formation</p> <p>Autres critères d'évaluation</p>	<p>Cependant, les propositions de valeur pour d'autres projets d'approvisionnement en matière de défense peuvent être consultées à l'adresse suivante : Achatsetventes.gc.ca.</p>
008	<p>Que pensez-vous de la formation et du perfectionnement des compétences dans le contexte des multiplicateurs de RIT? Par exemple; si un FEO fait un transfert de technologie à un destinataire, et que la formation spécialisée requise fait partie de ce transfert de technologie, quel sera le multiplicateur?</p> <p>Si ce même transfert de technologie était donné à un établissement d'enseignement (pour la formation seulement) avec qui le destinataire actuel travaille, et que le FEO donnerait alors la formation à l'établissement d'enseignement qui, à son tour, formerait les employés du destinataire, quel serait le multiplicateur? Pouvez-vous indiquer quel serait le plafond dans cette catégorie?</p> <p>Nous aimerions mieux comprendre comment la catégorie est évaluée. Nous comprenons que nous pouvons réclamer un crédit à partir de la date de validité et que celle du projet correspondait à la date de publication de la DP. Nous présumons qu'il nous faudra présenter des feuilles de modalités pour aller de l'avant, voire rencontrer le banquier pour entrer ces données. Veuillez confirmer.</p>	<p>Étant donné que les exigences de la proposition de valeur sont en cours d'élaboration, les commentaires de l'industrie sur la façon dont la proposition de valeur pourrait maximiser les occasions de retombées économiques pour le Canada sont les bienvenus.</p> <p>Les commentaires de l'industrie orienteront les exigences de la proposition de valeur du Canada, notamment l'évaluation et la pondération des soumissions.</p> <p>Des renseignements sur les multiplicateurs utilisés pour accroître la valeur des RIT en vue de la réalisation de l'obligation de RIT figurent à l'article 7 du document Retombées industrielles et technologiques (RIT) - Modalités et conditions.</p> <p>Les transactions de RIT doivent être soumises au moment de la soumission (et après l'attribution du contrat), conformément aux exigences qui seront décrites dans la demande de propositions pour l'approvisionnement en véhicules de combat de nouvelle génération. Les transactions de RIT proposées peuvent consister en des transactions mises en banque ou non. Pour en savoir plus sur la mise en banque des RIT, communiquez avec ISDE.</p>
009	<p>Pouvez-vous nous dire où se situe chacune des capacités industrielles clés (CIC) par rapport aux cinq facteurs R ci-dessus et quel est le poids de chaque CIC?</p>	<p>Le projet de véhicules de combat de nouvelle génération étant à l'étape de la demande de renseignements, la proposition de valeur n'a pas encore été</p>

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

	<ul style="list-style-type: none">- Véhicules blindés- Solutions de véhicules terrestres- Systèmes électro-optiques et infrarouges- Soutien en service	<p>entièrement rédigée. Les représentants de l'industrie sont invités à répondre aux questions relatives à l'élaboration de la proposition de valeur, qui figurent à l'annexe B de la demande de renseignements. Une ébauche de proposition de valeur est normalement publiée durant l'étape de l'ébauche de demande de propositions du processus d'engagement avec l'industrie, afin que les représentants de l'industrie puissent faire part de leurs commentaires et de leur rétroaction.</p> <p>Pour obtenir de plus amples renseignements sur la Politique des RIT et la proposition de valeur, vous pouvez également consulter le site suivant : ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/fra/accueil. Les représentants de l'industrie sont également encouragés à communiquer avec Innovation, Sciences et Développement économique Canada (en répondant au présent processus de demande de renseignements) pour savoir comment fonctionne la Politique de RIT du Canada en général.</p> <p>Les fournisseurs sont également encouragés à contacter les agences de développement régional. S'ils disposent d'un bureau au Canada, ils devraient communiquer avec l'agence de développement régional dont ils dépendent géographiquement. S'ils ne disposent pas d'un bureau au Canada, la première étape consisterait à communiquer avec les officiers d'approvisionnement de l'Armée de terre des agences de développement régional. Les agences de développement régional ont pour objectif d'encourager le développement des affaires dans leurs régions, s'appuient sur une solide connaissance pratique de l'approvisionnement du Canada en matière de défense et sont souvent sollicitées par les fournisseurs et les entrepreneurs principaux pour connaître les possibilités de partenariat ou pour répondre aux demandes particulières des fournisseurs. La liste</p>
--	---	---

Demande de renseignements No. - N° de l'invitation
W6399-19KH53/B
Client Ref. No. - N° de réf. du client
W6399-19KH53

Amd. No. - N° de la modif.
002
File No. - N° du dossier
319bl W6399-19KH53

Buyer ID - Id de l'acheteur
319bl
CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME

		des agences de développement régional et leurs coordonnées figurent à la page suivante : https://www.ic.gc.ca/eic/site/086.nsf/fra/h_00140.html
010	Le Canada effectuera-t-il d'autres consultations auprès de l'industrie avant la publication d'une demande de propositions?	Le Canada a l'intention de continuer de consulter l'industrie et encourage les fournisseurs à visiter achatsetventes.gc.ca régulièrement pour en savoir plus au sujet du projet de VCNG.
011	Est-ce qu'il y aura une exigence dans la prochaine DP pour le projet de VCNG qui demandera aux FEO de fournir un véhicule avec la proposition?	Le projet est présentement en phase d'analyse des options et déterminera la stratégie d'approvisionnement optimale suivant les commentaires reçus des activités d'engagement avec l'industrie. Plusieurs projets récents d'acquisition de véhicules militaires concurrentiels ont choisi d'effectuer des tests physiques de véhicules dans le cadre de la phase d'évaluation des soumissions et le projet VCNG prendra cela en considération.

TOUTES AUTRES MODALITÉS DE LA DEMANDE DE RENSEIGNEMENTS DEMEURENT LES MÊMES