

**PROJET DE SYSTÈME DE DÉTECTION ET D'IDENTIFICATION  
À DISTANCE (SDID)**

**Retombées industrielles et technologiques (RIT) et  
proposition de valeur**

**Instructions à l'intention des soumissionnaires**

## **TABLE DES MATIÈRES**

- 1 INTRODUCTION
- 2 OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT
- 3 INSTRUCTIONS GÉNÉRALES
- 4 EXIGENCES OBLIGATOIRES RELATIVES AUX RIT
- 5 ÉVALUATION DES EXIGENCES OBLIGATOIRES RELATIVES AUX RIT
- 6 CRITÈRES COTÉS PAR POINTS DES RIT
- 7 MISE EN BANQUE ET REGROUPEMENT

Annexe A – Certificat des exigences obligatoires relatives aux  
RIT Annexe B – Certificat des critères cotés par points des RIT

## 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 en matière de proposition de valeur pour le projet de Système de détection et d'identification à distance (SDID) (ci-après « le projet ») est de mettre au point et développer les exigences du SDID et d'assurer le maintien et le développement des capacités canadiennes liées à ce projet. Cet objectif a été déterminé suite à une vaste consultation et à la participation de l'industrie, de même qu'à l'aide d'analyses en profondeur des capacités liées à l'approvisionnement.

## 2. OBJECTIFS DU CANADA EN MATIÈRE DE RIT

- 2.1. Le gouvernement canadien est responsable de mettre en place des programmes et des politiques grâce auxquels l'investissement considérable dans les produits et services associés à la défense apportera à l'industrie canadienne des bienfaits économiques à long terme et de grande valeur; il doit également fixer différents objectifs en matière de RIT, notamment :
  - 2.1.1. le développement économique du secteur canadien de la défense et son soutien prolongé, grâce à l'optimisation des occasions d'affaires au Canada qui impliquent de travailler directement à l'approvisionnement et, plus largement, de travailler dans le secteur de la défense;
  - 2.1.2. l'augmentation de la productivité et de la compétitivité chez les fournisseurs établis au Canada, grâce à la création d'authentiques occasions de croissance et d'intégration dans la chaîne d'approvisionnement des grands fournisseurs de systèmes à l'échelle mondiale;
  - 2.1.3. le renforcement de l'innovation et de la R-D en territoire canadien, de manière à permettre à nos entreprises de mieux se positionner dans la chaîne de valeur, de saisir des occasions d'affaires et de profiter de possibilités ultérieures de commercialisation;
  - 2.1.4. la réussite d'entreprises canadiennes dans les marchés d'exportation conventionnels et non conventionnels ouverts grâce aux projets, en vue d'une création d'emplois et d'une croissance à long terme;
  - 2.1.5. le développement, la croissance et le maintien d'une main-d'œuvre canadienne diversifiée, talentueuse et innovatrice;
  - 2.1.6. la promotion de la participation des entreprises canadiennes dans les régions désignées du Canada, en vue d'une amélioration à long terme de leur capacité, de leur compétitivité internationale et de leur potentiel de croissance;

- 2.1.7. la promotion de la participation des PME canadiennes comme fournisseurs pour les gros achats fédéraux et l'augmentation de leur compétitivité et de leur accès aux marchés d'exportation.

### **3. INSTRUCTIONS GÉNÉRALES**

- 3.1. Dans le cadre de sa soumission, le soumissionnaire doit présenter une proposition relative aux RIT à la clôture des soumissions.
- 3.2. Le soumissionnaire doit, lors de la préparation de sa proposition relative aux RIT, s'inspirer des instructions à l'intention du soumissionnaire ainsi que du plan d'évaluation des RIT et des modalités relatives aux RIT. Les trois (3) documents fournissent une orientation, des définitions ou des dispositions contractuelles importantes liées à la politique des RIT. Les termes non définis dans le présent 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.
- 3.3. La proposition relative aux RIT sera réputée recevable par l'autorité de RIT si elle :
- 3.3.1. Se conforme aux exigences obligatoires relatives aux RIT à la section 2 du plan d'évaluation des RIT;
  - 3.3.2. Respecte les valeurs minimales d'évaluation s'appliquant aux RIT décrites à la section 3 du plan d'évaluation des RIT.
- 3.4. Si les exigences des sections 3.3.1 et 3.3.2 et du Rapport d'évaluation de la conformité détaillé à l'article 4.2.3 de la demande de propositions ne sont pas respectées, la proposition sera jugée non conforme et rejetée d'emblée.
- 3.5. Seuls les propositions du soumissionnaire jugées recevables seront évaluées par rapport aux critères cotés par points des RIT décrits à la section 4 du Plan d'évaluation des RIT.
- 3.6. Les résultats de l'évaluation seront communiqués à l'autorité contractante qui les intégrera ensuite aux résultats de l'évaluation globale de la soumission, comme l'indique la section 4.3 du volume 1.
- 3.7. Il incombe à l'autorité en matière de RIT de veiller à ce que les propositions relatives aux RIT soient évaluées comme le décrit le plan d'évaluation des RIT.
- 3.8. Les propositions relatives aux RIT doivent être présentées dans des volumes distincts et autonomes. Les propositions relatives aux RIT sont évaluées indépendamment des autres sections de la soumission; par conséquent, tout contenu pertinent pour la soumission figurant dans une autre section de la soumission devra être répété dans les propositions relatives aux RIT.
- 3.9. Les lois et processus fédéraux applicables régissent les propositions relatives aux RIT, leur réception, leur entreposage et leur protection par l'autorité de RIT.

#### 4. EXIGENCES OBLIGATOIRES RELATIVES AUX RIT

4.1. Dans sa proposition relative aux RIT, le soumissionnaire doit satisfaire à six (6) exigences obligatoires. Si la proposition relative aux RIT ne satisfait pas à l'une de ces six (6) exigences, elle sera jugée non recevable :

4.1.1. Première exigence : Dans sa proposition relative aux RIT le soumissionnaire doit s'engager à réaliser des transactions mesurées en valeur du contenu canadien (VCC) équivalent à au moins cent pour cent (100 %) du prix du contrat subséquent, à effectuer au cours de la période de réalisation pour chaque contrat résultant. Si le soumissionnaire s'engage à mener des activités dépassant cent pour cent (100 %) du prix du contrat, cet engagement deviendra une obligation contractuelle qui doit être exécutée en vertu du chaque contrat.

4.1.2. Deuxième exigence : la proposition relative aux RIT doit démontrer un engagement à réaliser des transactions directes correspondant à au moins dix pour cent (10 %) du prix du contrat d'acquisition et au moins quarante pour cent (40 %) du prix du contrat de soutien en service, en VCC. Si le soumissionnaire s'engage à atteindre un niveau supérieur aux minimums obligatoires des transactions directes précisés ci-dessus, ces engagements deviendront des obligations à réaliser dans le cadre du contrat.

4.1.3. Troisième exigence : dans sa proposition relative aux RIT, le soumissionnaire doit :

4.1.3.1. Préciser le prix évalué total de la soumission, qui ne comprend pas les taxes, qui ne comprend pas les options, et est arrondi au dollar le plus près;

4.1.3.2. Indiquer les transactions décrites en détail et dont le total équivaut à au moins trente pour cent (30 %) du prix évalué total de la soumission, en VCC (voir annexe B de modalités et conditions RIT : Modèle – Fiche de transaction);

4.1.3.3. S'engager à déterminer, un (1) an après la date d'entrée en vigueur du contrat, les transactions supplémentaires qui sont décrites en détail et qui portent le total cumulé des transactions déterminées à soixante pour cent (60 %) au moins du prix au contrat, en VCC;

4.1.3.4. S'engager à déterminer, trois (3) ans après la date d'entrée en vigueur du contrat d'acquisition, les transactions supplémentaires qui sont décrites en détail et qui portent le total cumulé des transactions déterminées à cent pour cent (100 %) au moins du prix au contrat, en VCC.

4.1.4. Quatrième exigence : le soumissionnaire doit s'engager à réaliser quinze pour cent (15 %) au moins du prix au contrat en transactions avec des PME, mesuré en VCC. Si le soumissionnaire s'engage à réaliser des transactions avec des PME supérieures à quinze pour cent (15 %) du prix au contrat, cet engagement deviendra une obligation contractuelle qui doit être exécutée en vertu du contrat.

4.1.5. Cinquième exigence : le soumissionnaire doit accepter l'ensemble des modalités relatives aux RIT du contrat et s'y conformer.

4.1.6. Sixième exigence : la proposition relative aux RIT du contrat 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 Plan relatif au genre et à la diversité;
- 4.1.6.6. la présentation des marchés cibles d'exportation;
- 4.1.6.7. les fiches détaillées des transactions proposées que le soumissionnaire présente, accompagnées d'un tableau récapitulatif;
- 4.1.6.8. le certificat des exigences obligatoires signé par un responsable de l'entreprise dûment autorisé, présenté à l'annexe A.

## 5. ÉVALUATION DES EXIGENCES OBLIGATOIRES DES RIT

5.1. Les sections suivantes précisent le contenu attendu dans chacune des composantes des exigences obligatoires mentionnées ci-dessus à la section 4.1.6. La qualité des plans (sections 4.1.6.1 à 4.1.6.4) et les risques qu'ils comportent seront mesurés au cours de l'évaluation comme indiqué à la section 3 du plan d'évaluation des RIT. La présentation des marchés cibles d'exportation sera mesurée au cours de l'évaluation comme il est indiqué à la section 3.2 du plan d'évaluation des RIT. Le plan relatif au genre et à la diversité est une exigence obligatoire dans la proposition du soumissionnaire, mais n'obtiendra pas une note évaluée.

5.1.1. Chaque Plan ou présentation doit 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 de RIT.

5.1.2. Chaque Plan doit traiter, au besoin, de la manière dont le soumissionnaire aborde les secteurs de risque de suivants :

- 5.1.2.1. expérience (exercer des activités ailleurs);
- 5.1.2.2. capacité (savoir-faire et outils en place);
- 5.1.2.3. planification (organisé, proactif);
- 5.1.2.4. ressources (équipe, installations, information); et,
- 5.1.2.5. mobilisation (interaction avec les intervenants)

### 5.2. Plan d'affaires de l'entreprise

5.2.1. 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 de RIT. À titre indicatif, le plan d'affaires devrait compter de sept à dix pages, selon la taille de l'équipe du soumissionnaire.

5.2.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan d'affaires de l'entreprise du soumissionnaire :

- 5.2.2.1. 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;
- 5.2.2.2. 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;
- 5.2.2.3. 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);
- 5.2.2.4. 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;
- 5.2.2.5. 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 2.

### 5.3. Plan de gestion des RIT

5.3.1. 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. À titre indicatif, le plan devrait compter entre six et huit pages.

5.3.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le Plan de gestion des RIT :

- 5.3.2.1. 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;

- 5.3.2.2. 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;
- 5.3.2.3. 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;
- 5.3.2.4. 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;
- 5.3.2.5. 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.

#### 5.4. Plan de développement régional

- 5.4.1. 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. À titre indicatif, le plan devrait compter entre cinq et sept pages.
- 5.4.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le plan de développement régional :
- 5.4.2.1. 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 3.1.4 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;
- 5.4.2.2. la description par le soumissionnaire de la justification opérationnelle de cette approche régionale;

5.4.2.3. 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;

5.4.2.4. 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;

5.4.2.5. la description de la manière dont les considérations régionales sont incorporées aux processus décisionnels en matière de RIT du soumissionnaire.

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

5.5.1. 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. À titre indicatif, le plan devrait compter entre cinq et sept pages.

5.5.2. Les renseignements suivants devraient figurer dans le Plan de développement des PME :

5.5.2.1. L'élément le plus élevé entre la détermination et la description des transactions proposées du soumissionnaire qui concernent les PME au Canada, dont le total (ou au moins quinze pour cent, 15 %) du prix au contrat, deviendra une obligation à respecter au titre de la clause 3.1.2.7 des modalités relatives aux RIT;

5.5.2.2. 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;

5.5.2.3. 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;

5.5.2.4. la description de la manière dont les considérations relatives aux PME sont incorporées aux processus décisionnels en matière de RIT du soumissionnaire;

5.5.2.5. 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.

#### 5.6. Plan relatif au genre et à la diversité

5.6.1. Pour être conforme, le soumissionnaire doit présenter avec sa proposition relative aux RIT un (1) plan relatif au genre et à la diversité, qui sera évalué pour confirmer qu'il se trouve dans la proposition relative aux RIT. Le plan relatif au genre et à la diversité n'obtiendra pas une note

évaluée. Le plan relatif au genre et à la diversité vise à montrer l'approche du soumissionnaire qui souhaite accroître la diversité en améliorant la proportion des groupes désignés comme cela est défini dans la *Loi sur l'équité en matière d'emploi* au sein de la structure de la haute direction, au niveau opérationnel au sein des chaînes d'approvisionnement d'une entreprise. À titre indicatif, il est suggéré que le plan contienne 2 à 10 pages.

5.6.2. Le plan relatif au genre et à la diversité peut comprendre, sans s'y limiter, les éléments suivants :

5.6.3. Toute déclaration publique que le soumissionnaire a publiée pour promouvoir la diversité, l'inclusion et l'égalité au sein de ses organisations;

5.6.4. L'une ou l'autre des politiques ministérielles de tolérance zéro du soumissionnaire en matière de discrimination à l'égard des groupes désignés, telle que définie dans la *Loi sur l'équité en matière d'emploi*;

5.6.5. Toute formation existante ou prévue par le soumissionnaire pour sensibiliser sa main-d'œuvre à la diversité et à l'inclusion;

5.6.6. Toute autre activité d'entreprise prévue par le soumissionnaire pour accroître ou promouvoir la diversité et l'inclusion au sein de son effectif;

5.6.7. Toute statistique disponible sur la proportion des groupes désignés employés dans l'entreprise du soumissionnaire au niveau de la haute direction et au niveau opérationnel;

5.6.8. La démarche adoptée par le soumissionnaire pour tenir compte du sexe et de la diversité dans ses méthodes de sélection des fournisseurs, en tenant compte des entreprises qui sont principalement dirigées par des membres des groupes désignés au sens de la *Loi sur l'équité en matière d'emploi*.

## 5.7. Présentation des marchés cibles d'exportation

5.7.1. La proposition relative aux RIT doit comprendre un aperçu des marchés cibles d'exportation (l'aperçu) faisant partie de la stratégie d'exportation internationale du soumissionnaire, qui montre que ce dernier et ses fournisseurs peuvent tirer profit du projet pour favoriser des exportations futures.

5.7.2. L'aperçu devrait, dans la plus détail que possible, préciser les marchés internationaux que le soumissionnaire et ses fournisseurs comptent cibler et devrait apporter suffisamment de renseignements au Canada pour lui permettre de juger si une évaluation réaliste du potentiel en matière d'exportation a été fournie et de déterminer si le soumissionnaire a des chances raisonnables de réaliser ce potentiel. L'aperçu devrait compter moins de dix (10) pages.

5.7.3. L'aperçu doit contenir les réponses détaillées à quatre (4) ou plus des critères qui suivent :

- indiquer les marchés particuliers qui sont ciblés et y assortir une évaluation de la taille du potentiel de marché;
- décrire toute barrière à l'entrée provenant du Canada et les stratégies d'atténuation connexes;
- indiquer si des acheteurs ont été trouvés et si la solution du soumissionnaire constitue une priorité d'approvisionnement des acheteurs potentiels dans les marchés ciblés (par exemple, une demande de proposition a-t-elle été émise?);
- décrire l'approche directe ou indirecte d'entrée sur le marché (par exemple contrat de gouvernement à gouvernement, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'opérations locales);
- décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (par exemple, l'offre a-t-elle déjà été vendue?)

## 5.8. Fiches détaillées des transactions

- 5.8.1. La proposition doit comprendre une fiche distincte et détaillée pour chaque transaction proposée par le soumissionnaire, et pour laquelle il est prêt à s'engager par voie de contrat. Un modèle de fiche de transaction est fourni en annexe B aux modalités relatives aux RIT. Le soumissionnaire est invité à utiliser ce modèle à des fins d'uniformité et de facilité administratives.
- 5.8.2. En plus des fiches de transaction, le soumissionnaire doit inclure un tableau récapitulatif de l'ensemble des transactions qu'il propose. Le tableau récapitulatif devrait indiquer clairement chaque transaction et fournir la ventilation des totaux partiels et pourcentages appropriés selon les catégories « directes », « indirectes », « régionales », « petites et moyennes entreprises » et « critères cotés ». Le tableau récapitulatif devrait décrire brièvement la manière dont chaque transaction proposée s'harmonise avec les critères cotés pour compléter les détails qui figurent dans la fiche de transaction. Le soumissionnaire peut utiliser le format de son choix pour le tableau récapitulatif.
- 5.8.3. Le soumissionnaire devrait intégrer un plan de prévision pour les transactions attendues un et trois ans 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.
- 5.8.4. Il est fortement recommandé au soumissionnaire de remplir entièrement chaque section de la fiche de transaction de sorte que la transaction puisse être convenablement évaluée. Le soumissionnaire doit également fournir des détails et des documents dans sa proposition relative aux RIT à l'appui des critères d'admissibilité de la transaction décrits à la section 8 des modalités relatives aux RIT. Le fait de ne pas décrire ou documenter convenablement la transaction proposée peut donner lieu à son rejet en raison du non-respect des critères d'admissibilité de la transaction.

5.8.5. Lors de la désignation d'une transaction aux fins de l'article 5.8.1, une feuille de transaction signée doit être présentée à l'autorité des RIT; elle doit désigner le donateur admissible et le bénéficiaire, décrire l'activité commerciale en détail, fournir des renseignements sur l'évaluation et respecter les instructions à l'intention du soumissionnaire ainsi que les modalités relatives aux RIT en ce qui concerne les critères d'admissibilité, l'évaluation, les types de transactions et la mise en banque.

5.8.6. Si le soumissionnaire détermine dans sa proposition relative aux RIT que des transactions ont une valeur qui dépasse cent pour cent (100 %) du prix au contrat:

5.8.6.1. la valeur de l'obligation figurant à la clause 3.1.1 des modalités relatives aux RIT doit être adaptée pour correspondre à la valeur totale de ces transactions;

5.8.6.2. aucun point supplémentaire ne sera inclus dans l'évaluation cotée en sus de ceux décrits dans le plan d'évaluation des RIT.

5.8.7. Un modèle présentant les renseignements que doit contenir la fiche de transaction est joint en annexe B des modalités.

#### 5.9. Certificat de respect des exigences obligatoires

5.9.1. Le soumissionnaire doit présenter avec sa proposition relative aux RIT son certificat des exigences obligatoires (annexe A); le certificat doit comprendre le nom de son entreprise et le prix évalué total de la soumission pour la proposition, et doit être signé et daté par un représentant de l'entreprise dûment autorisé à lier l'entreprise.

### 6. CRITÈRES COTÉS PAR POINTS DES RIT

6.1. Proposition de valeur : le soumissionnaire doit fournir des renseignements et des précisions au sujet de ses engagements concernant la proposition de valeur et de sa stratégie d'exportation internationale. Le soumissionnaire doit remplir et présenter le certificat des critères cotés par points des RIT (annexe B) signé et daté par un représentant de l'entreprise dûment autorisé à engager l'entreprise.

6.1.1. Instructions pour les transactions directes – La proposition relative aux RIT du contrat doit inclure l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions directes dépassant le pourcentage minimal obligatoire de dix pour cent (10 %) du prix au contrat d'acquisition et de quarante pour cent (40 %) du prix au contrat de soutien en service, comme décrit à la section 4.6.1 du plan d'évaluation des RIT. Ces engagements doivent être exprimés en pourcentages du prix évalué total de la soumission, mesuré en VCC.

La proposition relative aux RIT du contrat doit inclure les transactions directes proposées par le soumissionnaire. Le soumissionnaire doit décrire dans sa proposition relative aux RIT de quelle manière les transactions directes proposées s'alignent sur le secteur de la défense et devraient fournir les précisions et documents à l'appui. L'absence de preuve de cette

correspondance peut entraîner l'absence de point (0) lors de l'évaluation. Les transactions directes mentionnées dans la soumission deviendront des obligations à respecter pendant la période de réalisation.

- 6.1.2. Instructions pour la recherche et le développement technologique – La proposition relative aux RIT du contrat doit inclure l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions qui concernent des activités de recherche et développement, conformément à la section 4.6.2 du plan d'évaluation des RIT. Cet engagement doit être exprimé en pourcentage du prix évalué total de la soumission, en VCC. Cet engagement (ou le pourcentage représenté par la valeur totale des transactions identifiées concernant la recherche et le développement dans la soumission, le plus élevé des deux) deviendra une obligation à respecter pendant la période de réalisation.

Le soumissionnaire dont l'engagement à l'égard de transactions de recherche et développement dans les systèmes électro-optiques et infrarouges avec des entreprises canadiennes ou des établissements d'enseignement postsecondaire, va jusqu'à un maximum de cent pour cent (100 %), déclaré en pourcentage du prix évalué total de la soumission et mesuré en VCC, recevra deux (2) points pour chaque pourcentage du prix du contrat engagé.

Le soumissionnaire dont l'engagement à l'égard de transactions de recherche et développement (sauf les systèmes électro-optiques et infrarouges) avec des entreprises canadiennes ou des établissements d'enseignement postsecondaire, va jusqu'à un maximum de cent pour cent (100 %), déclaré en pourcentage du prix évalué total de la soumission et mesuré en VCC, recevra un (1) point pour chaque pourcentage du prix du contrat engagé.

La proposition relative aux RIT du contrat peut comprendre les transactions proposées du soumissionnaire qui concernent la recherche et le développement. Le soumissionnaire doit décrire dans sa proposition relative aux RIT de quelle façon les transactions proposées visent la recherche et le développement; il doit également décrire de quelle manière les transactions s'alignent sur les systèmes électro-optiques et infrarouges, s'il y a lieu, et fournir des précisions et documents à l'appui. Les transactions concernant la recherche et le développement, identifiées dans la soumission, deviendront des obligations à respecter pendant la période de réalisation. L'absence de preuve de cette correspondance peut entraîner l'absence de point (0) lors de l'évaluation.

Les engagements du soumissionnaire à l'égard de la R-D aux termes du contrat d'acquisition, ainsi que ses engagements à l'égard de la R-D aux termes du contrat de soutien en service seront combinés aux fins de l'évaluation afin de recevoir des points pour les critères relatifs à la R-D, conformément à la section 4.6.2 du plan d'évaluation des RIT.

- 6.1.3. Instructions pour le développement des compétences et la formation – La proposition relative aux RIT doit inclure l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions dans le développement des compétences et la formation, conformément à la section 4.6.3 du plan d'évaluation des RIT. Ces engagements doivent être exprimés en pourcentage du prix évalué total de la soumission, en VCC. Cet engagement (ou le pourcentage de la valeur totale de l'ensemble des transactions de la soumission concernant le développement des compétences

et la formation, le plus élevé des deux) deviendra une obligation à respecter pendant la période de réalisation.

Le soumissionnaire dont l'engagement à l'égard de transactions de développement des compétences et de formation dans les systèmes électro-optiques et infrarouges avec des entreprises canadiennes ou des établissements d'enseignement postsecondaire, va jusqu'à un maximum de cent pour cent (100 %), déclaré en pourcentage du prix évalué total de la soumission et mesuré en VCC, recevra deux (2) points pour chaque pourcentage du prix du contrat engagé.

Le soumissionnaire dont l'engagement à l'égard de transactions de développement des compétences et de formation (sauf les systèmes électro-optiques et infrarouges) avec des entreprises canadiennes ou des établissements d'enseignement postsecondaire, va jusqu'à un maximum de cent pour cent (100 %), déclaré en pourcentage du prix évalué total de la soumission et mesuré en VCC, recevra un (1) point pour chaque pourcentage du prix du contrat engagé.

La proposition relative aux RIT peut inclure les transactions proposées par le soumissionnaire concernant le développement des compétences et la formation. Le soumissionnaire doit décrire dans sa proposition relative aux RIT de quelle manière les transactions proposées s'alignent sur le développement des compétences et la formation. Le soumissionnaire doit aussi décrire de quelle manière les transactions s'alignent sur les systèmes électro-optiques et infrarouges, s'il y a lieu, et fournir des précisions et documents à l'appui. Les transactions concernant le développement des compétences et la formation, identifiées dans la soumission, deviendront des obligations à respecter pendant la période de réalisation. L'absence de preuve de cette correspondance peut entraîner l'absence de point (0) lors de l'évaluation.

Les engagements du soumissionnaire à l'égard du développement des compétences et de la formation aux termes du contrat d'acquisition, ainsi que ses engagements à l'égard du développement des compétences et de la formation aux termes du contrat de soutien en service seront combinés aux fins de l'évaluation afin de recevoir des points pour les critères relatifs au développement des compétences et à la formation, conformément à la section 4.6.3 du plan d'évaluation des RIT.

- 6.1.4. Instructions concernant le PME – La proposition relative aux RIT du contrat doit inclure l'engagement du soumissionnaire à réaliser des transactions avec des PME dépassant le pourcentage minimal obligatoire de quinze (15) pour cent du prix au contrat conformément à la section 4.6.4 du plan d'évaluation des RIT. Cet engagement doit être exprimé en pourcentage du prix évalué total de la soumission, en VCC. Cet engagement (ou le pourcentage de la valeur totale de l'ensemble des transactions de la soumission concernant les PME, le plus élevé des deux) deviendra une obligation à respecter pendant la période de réalisation.

La proposition relative aux RIT doit comprendre les transactions proposées du soumissionnaire qui concernent les PME. Le soumissionnaire doit décrire dans sa proposition relative aux RIT de quelle façon les transactions proposées font appel aux PME et fournir des précisions et

documents à l'appui. Les transactions concernant les PME, identifiées dans la soumission, deviendront des obligations à respecter pendant la période de réalisation.

Les engagements du soumissionnaire à l'égard des PME aux termes du contrat d'acquisition, ainsi que ses engagements à l'égard des PME aux termes du contrat de soutien en service seront combinés aux fins de l'évaluation afin de recevoir des points pour les critères relatifs aux PME, conformément à la section 4.6.4 du plan d'évaluation des RIT.

- 6.1.5. Instructions concernant la stratégie d'exportation internationale – La proposition relative aux RIT doit comprendre une stratégie d'exportation internationale qui fait la preuve que le soumissionnaire et ses fournisseurs peuvent contribuer par le projet SDID et autres secteurs d'activité à la réussite ultérieure des exportations. Des points seront attribués conformément à la section 4.6.5 du plan d'évaluation des RIT.

La stratégie internationale d'exportation doit, de la manière la plus précise possible, fournir des renseignements concernant le plan du soumissionnaire afin d'optimiser les activités d'exportation pour l'industrie canadienne liée au projet SDID. La stratégie doit présenter des renseignements qui répondent à chacun des points énoncés ci-dessous portant sur les marchés cibles et la capacité d'exportation.

6.1.5.1. Capacité d'exportation :

- 6.1.5.2. La capacité d'exportation sera mesurée au cours de l'évaluation comme il est indiqué à la section 4.6.5 du plan d'évaluation des RIT. Si le soumissionnaire parvient à obtenir les points de la capacité d'exportation en vertu de la proposition relative aux RIT du contrat d'acquisition, cette dernière sera intégrée au contrat.

- 6.1.5.3. La stratégie d'exportation internationale doit faire la preuve que le soumissionnaire et/ou ses autres donateurs admissibles proposés ont la capacité voulue pour mettre en œuvre leurs plans d'exportation et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au Canada de juger, au moment de l'évaluation de la soumission, si les conditions de réussite seront réunies lors de l'octroi du contrat et si elles le demeureront. Toutes les composantes exposées ci-dessous sont nécessaires pour réussir à gérer un programme d'exportation; par conséquent, les points de valeur de proposition ne seront octroyés pour la section relative à la capacité d'exportation que si le soumissionnaire peut faire la preuve, au moment de l'évaluation de la soumission, que toutes les composantes de sa capacité d'exportation seront présentes lors de l'octroi du contrat. Plus précisément, le soumissionnaire et ses fournisseurs devraient faire la preuve de ce qui suit :

- ils disposent du pouvoir décisionnel leur permettant de réaliser des exportations à partir du Canada, en fournissant les éléments suivants :
  - des éléments probants attestant que les signataires autorisés de l'entreprise sont à même d'effectuer des ventes internationales;
  - des précisions décrivant l'étendue du pouvoir décisionnel concernant la recherche de contrats d'exportation;

- leurs bureaux au Canada possèdent et conserveront le mandat de produit mondial d'exporter le produit ou le service à l'extérieur du Canada, en fournissant les éléments probants suivants :
  - le contrat, la certification ou d'autres documents démontrant qu'ils disposent d'un mandat de produit mondial pour un produit ou un service et du pouvoir exclusif de l'exporter hors du Canada;
  - des précisions ou des éléments probants concernant le pouvoir exclusif d'exporter le produit ou le service à l'échelle mondiale ne nécessitant pas d'exclusivité mondiale;
- ils disposent d'une équipe de gestion pour effectuer des ventes internationales à partir du Canada, en fournissant les éléments suivants :
  - des précisions sur l'équipe et sa structure organisationnelle;
- ils ont mis de côté et utilisent des ressources humaines et financières afin de profiter d'occasions sur les marchés internationaux à partir du Canada, en fournissant :
  - la description des ressources et un aperçu de leur utilisation.

6.1.6. Le contrat obligera l'entrepreneur à rendre compte de sa stratégie internationale d'exportation chaque année pour toute la durée du projet (pour le contrat d'acquisition et pour le contrat de soutien en service) comme le prévoit la clause 3.1.3 des modalités relatives aux RIT. Le fait de rendre compte des activités d'exportation, notamment l'avancement des engagements qui concernent les marchés cibles et la confirmation que les conditions relatives à la capacité d'exportation sont toujours en place, constituera une obligation.

## **7. MISE EN BANQUE ET REGROUPEMENT**

7.1. La mise en banque et les regroupements sont décrits dans les modalités relatives aux RIT. Le soumissionnaire peut utiliser des transactions mises en banque, ou une partie regroupée de ces dernières, dans le cadre de ses propositions relatives aux RIT.

7.1.1. Le soumissionnaire présentant une transaction mise en banque dans sa proposition relative aux RIT doit annexer la copie de la fiche de la transaction mise en banque approuvée, ainsi que le relevé bancaire annuel le plus récent autorisé par l'autorité des RIT et daté d'avant la date de publication de la demande de proposition (DP) à laquelle la proposition fait suite.

7.1.2. Le soumissionnaire qui soumet une partie groupée d'une transaction bancaire doit inclure le dernier relevé bancaire de cette partie, autorisé par l'autorité des RIT et daté avant la date de publication de la DP à laquelle la proposition répond.

7.1.3. Dans tous les cas, la valeur figurant sur le relevé bancaire sera celle utilisée lors du processus d'évaluation

7.1.4. Une transaction groupée, ou une partie de celle-ci, ne peut être incluse dans la proposition de RIT que si elle provient de la banque.

- 7.2. Si une transaction mise en banque est utilisée dans le cadre d'une proposition relative aux RIT, le comité d'évaluation considérera la transaction approuvée pour s'être conformée aux critères d'admissibilité des transactions, exception faite du donateur admissible.
  - 7.2.1. On évaluera la transaction mise en banque afin de déterminer si elle respecte les critères du projet relatifs au donateur admissible énoncés à l'article 8 des modalités.
- 7.3. L'acceptation d'une transaction mise en banque ne garantit pas de points de proposition de valeur. Toutes les transactions mises en banque seront évaluées aux fins du pointage de proposition de valeur comme le décrit le plan d'évaluation.
- 7.4. Le soumissionnaire peut présenter des transactions mises en banque de toute VCC dans sa proposition relative aux RIT. La VCC totale des transactions mises en banque présentées dans la proposition relative aux RIT se transformera en engagement à exécuter au titre de la clause 3 du contrat. Cependant, la VCC de toute transaction mise en banque supérieure à 50 pour cent du total de l'ensemble des transactions mentionnées dans la proposition relative aux RIT ne comptera pas dans l'évaluation.
- 7.5. Une transaction mise en banque, ou une portion de celle-ci, figurant dans la proposition pour laquelle la date du relevé bancaire autorisé est postérieure à la date de publication de la demande de proposition pour le projet ne sera pas prise en compte dans l'évaluation des exigences obligatoires ou cotées. De plus, cette transaction ne deviendra pas une obligation à exécuter au titre du contrat.

**Annexe A – Certificat des exigences obligatoires relatives aux RIT**

Le soumissionnaire, \_\_\_\_\_, déclare et atteste que par cette proposition relative aux RIT pour le projet SDID, il accepte et respecte les exigences suivantes :

<b>Exigence obligatoire</b>	<b>Engagement particulier au titre du contrat répertorié dans les modalités des RIT</b>
1. Il s'engage à réaliser au moins cent pour cent (100 %) du prix de contrat en VCC (ou de la valeur totale de l'ensemble des engagements dans la proposition de l'entrepreneur, le plus élevé des deux) pour les transactions.	Clause 3.1.1
2. Il s'engage à atteindre au moins dix pour cent (10 %) du prix du contrat en acquisition et quarante pour cent (40 %) du prix du contrat de soutien en service dans le VCC en tant que transactions directes, ou la valeur totale de tous les engagements dans la proposition de l'entrepreneur, le plus élevé des deux.	Clause 3.1.2.1 Clause 3.1.2.2
3. Il détermine le prix évalué total de la soumission (avant taxes et arrondi au dollar le plus près) comme étant : _____ \$	
3 a) Il détermine les transactions dans la proposition du soumissionnaire correspondant au total à au moins trente pour cent (30 %) du prix évalué total de la soumission, en VCC.	
3 b) Il s'engage à déterminer, un (1) an après la date d'entrée en vigueur du contrat d'acquisition, les transactions supplémentaires qui portent le total cumulé des transactions déterminées à soixante pour cent (60 %) au moins du prix du contrat, en VCC.	Clause 3.2.1
3 c) Il s'engage à déterminer, trois (3) ans après la date d'entrée en vigueur du contrat d'acquisition, les transactions supplémentaires qui portent le total cumulé des transactions déterminées à au moins cent pour cent (100 %) du prix du contrat, en VCC.	Clause 3.2.2
4. Il s'engage à réaliser au moins quinze pour cent (15 %) du prix du contrat en VCC (ou la valeur totale de l'ensemble des engagements de la proposition de l'entrepreneur, le plus élevé des deux) pour des transactions avec des PME.	Clause 3.1.2.6

7. Il consent à l'ensemble des modalités des RIT.	L'ensemble des articles et des annexes.
0. Il a présenté l'ensemble des composantes obligatoires de la proposition relative aux RIT suivantes : <ul style="list-style-type: none"><li>• le Plan d'affaires de l'entreprise;</li><li>• le Plan de gestion des RIT;</li><li>• le Plan de développement régional;</li><li>• le Plan de développement des petites et moyennes entreprises;</li><li>• le Plan relatif au genre et à la diversité;</li><li>• la présentation des marchés cibles d'exportation;</li><li>• les fiches détaillées des transactions proposées que le soumissionnaire présente, accompagnées d'un tableau récapitulatif;</li><li>• le présent certificat d'exigences obligatoires dûment complété, signé et daté.</li></ul>	Annexe A

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DES EXIGENCES OBLIGATOIRES A ÉTÉ SIGNÉ CE \_\_\_\_\_<sup>e</sup> 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 des RIT**

Le soumissionnaire, \_\_\_\_\_, déclare et certifie que par cette proposition relative aux RIT pour le projet de système de détection et d'identification à distance, il prend les engagements suivants qui donnent suite aux critères cotés par points exposés à la section 6 :

<b>Critères cotés</b>	<b>Engagement total du soumissionnaire</b>	<b>Maximum de points disponibles</b>	<b>Modalités et conditions engagements</b>
<b>Transactions directes</b>			
Engagement supérieur à dix pour cent (10 %) en acquisition	%	Vingt-cinq (25)	Clause 3.1.2.1
Engagement supérieur à quarante pour cent (40 %) en soutien en service	%	Vingt (20)	Clause 3.1.2.1
	L'article 3.1.2.1 comprendra la valeur en pourcentage de l'engagement ou des transactions identifiées, selon la valeur la plus élevée.		
<b>Recherche et développement technologique</b>			
	%	Quinze (15)	
Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR	%	(Multiplicateur 2 X)	Clause 3.1.2.2
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR	%	(Multiplicateur 1 X)	Clause 3.1.2.3
<b>Veuillez préciser ci-dessous la ventilation des engagements pour chaque contrat :</b>			
Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR pour le contrat d'acquisition	%		
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR pour le contrat d'acquisition	%		
Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR pour le contrat de soutien en service	%		
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR pour le contrat de soutien en service	%		
	Les articles 3.1.2.2 et 3.1.2.3 comprendront la valeur en pourcentage de l'engagement ou des transactions identifiées, selon la valeur la plus élevée.		
<b>Développement des compétences et formation</b>			
	%	Dix (10)	

Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR	%	(Multiplicateur 2 X)	Clause 3.1.2.4
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR	%	(Multiplicateur 1 X)	Clause 3.1.2.5
<b>Veillez préciser ci-dessous la ventilation des engagements pour chaque contrat :</b>			
Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR pour le contrat d'acquisition	%		
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR pour le contrat d'acquisition	%		
Portion d'engagement dans les systèmes EO / IR pour le contrat de soutien en service	%		
Portion d'engagement excluant les systèmes EO / IR pour le contrat de soutien en service	%		
	Les articles 3.1.2.4 et 3.1.2.5 comprendront la valeur en pourcentage de l'engagement ou des transactions identifiées, selon la valeur la plus élevée.		
<b>Petites et moyennes entreprises (PME)</b>			
Engagement supérieur à quinze pour cent (15 %)	%	Vingt (20)	Clause 3.1.2.6
<b>Veillez préciser ci-dessous la ventilation des engagements pour chaque contrat :</b>			
Portion d'engagement impliquant les PME pour le contrat d'acquisition	%		
Portion d'engagement impliquant les PME pour le contrat de soutien en service	%		
	L'article 3.1.2.6 comprendra la valeur en pourcentage de l'engagement ou des transactions identifiées, selon la valeur la plus élevée.		
<b>La stratégie d'exportation internationale</b>			
Capacité d'exportation	S.O.	Dix (10)	
Démontre avec succès qu'il satisfait aux quatre critères de capacité d'exportation énoncés à la section 6.1.5.3 des instructions à l'intention des soumissionnaires.	S.O.		

N'a pas réussi à démontrer qu'il satisfaisait aux quatre critères de capacité d'exportation énoncés à la section 6.1.5.3 des instructions à l'intention des soumissionnaires.	S.O.	Zéro (0)	

EN FOI DE QUOI, CE CERTIFICAT DES CRITÈRES COTÉS PAR POINTS A ÉTÉ SIGNÉ CE \_\_\_\_\_<sup>e</sup> 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