



# **JOURNÉE DE L'INDUSTRIE – MODERNISATION DES VÉHICULES LOGISTIQUES (MVL)**

**Le 29 novembre 2021**

# Programme



- ☐ **Mot de bienvenue/Présentation des animateurs**
- ☐ **Objectif de la séance du jour**
- ☐ **Exigence de la modernisation des véhicules logistiques/  
Calendrier du projet**
- ☐ **Étape d'examen et d'établissement des exigences**
- ☐ **Portée, exigences techniques et solution de maintien**

# Programme



- ☐ Stratégie d'approvisionnement/Cadre contractuel
- ☐ Cadre d'évaluation des soumissions
- ☐ Autres objectifs gouvernementaux compris dans la modernisation des véhicules logistiques
- ☐ Exposé d'Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE)
- ☐ Présentation des fournisseurs qualifiés
- ☐ Pause
- ☐ Période de questions

# Mot de bienvenue/Présentation des animateurs



- ❑ Ugo DiPenta – Directeur de la modernisation des véhicules logistiques, Contrats, SPAC
- ❑ Diogo Brandao – Gestionnaire de projet de modernisation des véhicules logistiques, MDN
- ❑ Maj Tyrone Duncan – Directeur de projet de modernisation des véhicules logistiques, MDN
- ❑ John MacInnis – Directeur, ISDE

# Objectif de la séance du jour

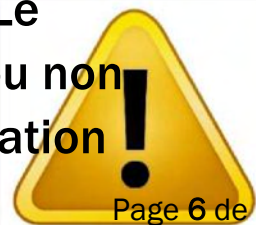


- ❑ L'objectif principal de la séance d'aujourd'hui est de faire le point sur le programme de modernisation des véhicules logistiques et d'aider l'industrie canadienne et les autres intervenants à se familiariser avec ce programme.

# Avertissement



- ❑ L'information présentée aujourd'hui pourrait changer et n'est communiquée qu'à des fins de discussion. Tout énoncé verbal exprimé par les représentants du Canada concernant la modernisation des véhicules logistiques ne sera pas contraignant aux fins du processus d'approvisionnement. Seuls les renseignements transmis par le gouvernement du Canada dans la demande de propositions (DP) ou dans les autres documents sur l'approvisionnement devraient être pris en compte au moment de préparer une réponse. Les commentaires verbaux formulés par le Canada ne doivent pas être perçus comme une préférence, un rejet ou une évaluation d'une quelconque solution. Le Canada se réserve le droit, à sa discrétion, de prendre en compte ou non les suggestions et les commentaires reçus au sujet de la modernisation des véhicules logistiques.



# Avertissement



- ❑ L'interprétation vise à faciliter la communication et ne constitue pas un enregistrement authentique de l'événement.

# Questions concernant les règles de participation



- ☐ En raison du format virtuel, les questions seront posées à la fin de la séance
- ☐ Prière d'envoyer vos questions à  
[Nicole.Levesque-Welch@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:Nicole.Levesque-Welch@tpsgc-pwgsc.gc.ca) ET  
[Sundos.Al-Sayed@tpsgc-pwgsc.gc.ca](mailto:Sundos.Al-Sayed@tpsgc-pwgsc.gc.ca) pendant la présentation
- ☐ Notez le numéro de la diapositive, le cas échéant, et nous y reviendrons le moment venu
- ☐ Si vous indiquez votre nom et votre poste au bout de votre question, nous supposerons qu'ils peuvent être divulgués au groupe
- ☐ Si vous ne précisez pas votre nom, nous considérerons la question comme anonyme
- ☐ Certaines questions peuvent être filtrées ou regroupées en raison du raison du temps ou du contenu



# Modernisation des véhicules logistiques



- ☐ Remplacer et moderniser les capacités des véhicules logistiques légers et lourds
- ☐ Couvrir les besoins des Forces armées canadiennes (FAC)
- ☐ Projet en phase de définition depuis février 2019

# Modernisation des véhicules logistiques



**Liens avec Protection, sécurité, engagement (PSE) : la politique de défense du Canada**

**PSE 040 : Moderniser les véhicules logistiques, l'équipement lourd et les véhicules utilitaires légers**

## **Portée**

Ce projet a pour but d'acquérir de nouveaux parcs de véhicules logistiques légers et lourds ainsi que les éléments connexes suivants : remorques, modules de véhicule, ensembles de protection blindée, soutien en service et logistique initial, mises à niveau de l'infrastructure permanente associée aux fonds, et exigences de construction.

## **Budget**

**Budget d'acquisition de 1 à 5 milliards de dollars**

# Calendrier de projet



Étape	
Approbation du projet (définition) - Approuvé	Février 2019
Étape d'invitation à se qualifier (IQ) publiée	Avril 2019
Liste des fournisseurs qualifiés publiée	Juillet 2019
Lancement de l'Examen et l'amélioration des exigences avec les fournisseurs qualifiés	Septembre 2019
Ébauche de la Demande de propositions (DP)	Lancement de la Phase 1 (juillet à septembre 2020) Lancement de la Phase 2 (décembre 2020 à juillet 2021) Lancement de l'ébauche complète de la DP (14 août 2021)
Demande de propositions	Décembre 2021
Attribution de contrat	Dès 2023

# Examen et amélioration des exigences



- ❑ **La phase d'examen et d'amélioration des exigences (2019 à maintenant) a favorisé une collaboration ouverte et ciblée avec les fournisseurs qualifiés**
  - **Meilleure compréhension des exigences du Canada par les fournisseurs qualifiés**
  - **Meilleure connaissance des capacités de l'industrie par le Canada**
  - **Soutient des décisions éclairées en matière de compromis et des approches novatrices.**

# Examen et amélioration des exigences



- ❑ Les commentaires de l'industrie ont permis d'améliorer les exigences techniques, comme suit :
  - Spécifications de la peinture - Réduction des coûts grâce à l'adoption de normes commerciales pour les parcs logistiques.
  - Remorque lourde - Le type de remorque n'est pas prescrit, ce qui permet aux solutions de mieux fonctionner en tant que système complet
  - Modules sur les véhicules légers de la MVL - Les exigences relatives aux modules ont été modifiées afin de permettre des solutions de construction innovantes (plus légères) et de laisser les fournisseurs qualifiés faire des compromis coût/capacité pour leur capacité en matière de véhicules légers
- ❑ Solution de maintien en service sur mesure élaborée à partir d'une analyse de rentabilité du maintien en service
- ❑ Conditions contractuelles offrant suffisamment de souplesse pour que le Canada et le soumissionnaire retenu puissent s'adapter aux exigences futures

# Résumé des exigences obligatoires de haut niveau

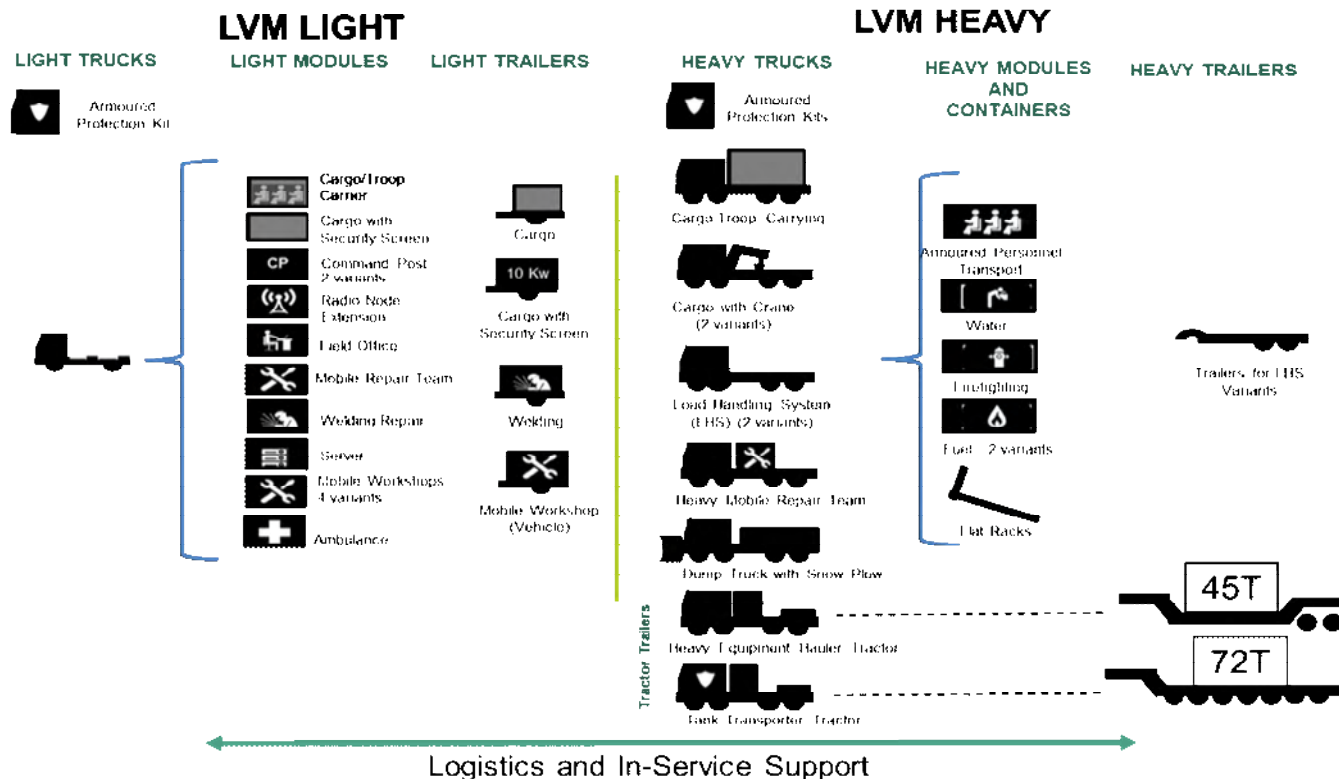


EOHN	DESCRIPTION
Généralité	Le camion du projet de modernisation des véhicules logistiques (MVL) sera un véhicule utilitaire de soutien au combat qui remplira plusieurs rôles sur le champ de bataille
Châssis du camion	Modèle militaire normalisé (MMN) avec la capacité d'utiliser des corps intégrés interchangeables (modules). Pourra être utilisé dès la livraison (châssis roulant ayant fait ses preuves dans les forces militaires d'un pays membre de l'OTAN).
Survivabilité	Dans un environnement à menace élevée, le véhicule pourra améliorer la protection de l'équipage (balles et effet du souffle) et il sera possible d'y monter une arme destinée à l'autodéfense.
Mobilité	Éléments de la norme UK Defense Standard 23-6, Improved Medium Mobility : capacité de se déplacer sur des routes et des pistes endommagées, de les quitter pour se mettre à couvert, pour atteindre des caches et pour franchir des cours d'eau à gué avec l'aide du génie militaire.
Interopérabilité	Capacité de fonctionner avec le carburant commun de l'OTAN Peut être transporté par transport aérien des FAC (lourd : C17; léger : C-130 et C-17)
Soutien en service	L'acquisition initiale comprendra les produits livrables requis pour la formation, les publications techniques et la fourniture initiale de 2 ans de pièces de rechange (pièces de 1 <sup>er</sup> et 2 <sup>e</sup> échelons). Espérance de vie d'au moins 20 ans

# Portée



## Logistics Vehicle Modernization (LVM)







## VÉHICULES

### LOURD (jusqu'à 542)

Fret/VTT  
(13)

Système de manutention des  
charges  
(158)

Équipe mobile de réparation lourde  
(10)

Fret avec grue  
(95)

Système de manutention des charges  
(avec treuil d'autorécupération)  
(65)

Camion à benne avec chasse-neige  
(8)

Fret avec grue  
(avec treuil d'autorécupération)  
(32)

Système de manutention des charges  
(système de palettes adaptatrices pour  
pont) (73)

Tracteur de transport de char (72 T)  
(22)

Fret avec grue – Génie  
(18)

Tracteur pour équipement lourd (45 T)  
(48)

### LÉGER (jusqu'à 1113)

Plateforme  
(avec treuil d'autorécupération)  
(60)

Plateforme  
(1053)





## MODULES ET CONTENEURS

### LÉGER (jusqu'à 1113)

Ateliers  
mobiles

Armes  
(19)

Véhicule  
(29)

Électronique –  
Optronique  
(18)

Système de  
communication  
et d'information  
(45)

Fret/VTT  
(217)

Équipe de  
réparation  
mobile (ERM)  
(60)

Poste de  
commande  
(355)

Poste de  
commande  
nt d'artillerie  
(12)

Ambulance  
(149)

Fret avec  
grillage de  
sécurité  
(98)

Serveur  
(13)

Extension de  
nœud radio  
(12)

Bureau sur le  
chantier  
(74)

Soudure  
(12)

### LOURD (jusqu'à 750)

Carburant

Véhicules  
terrestres  
(199)

Carburant  
d'aviation  
(14)

Eau  
(34)

Transport de  
troupes blindés  
(4)

Lutte contre les  
incendies  
(7)

Plateformes  
(SCP)  
(492)



## REMORQUES

LÉGER  
(jusqu'à  
375)

Fret  
(320)

Fret avec  
grillage de  
sécurité  
(24)

Soudure  
(12)

Atelier mobile  
(véhicule)  
(19)

LOURD  
(jusqu'à  
330)

Système de  
manutention des  
charges  
(260)

Tracteur de  
transport de char  
(72 T)  
(22)

Tracteur pour  
équipement lourd  
(45 T)  
(48)

# Camion léger MVL

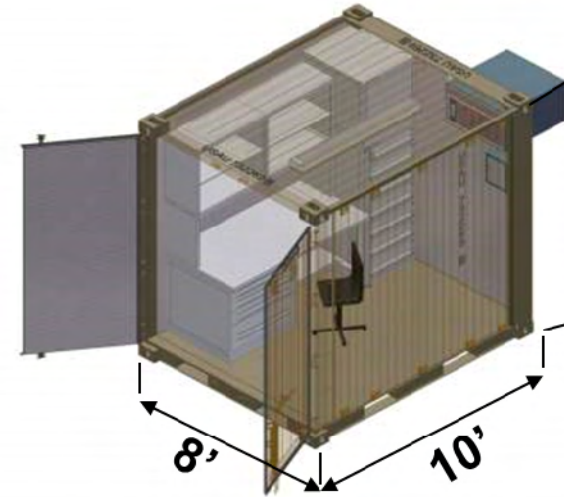


- ☐ Plateforme avec verrous ISO pour module 10 pi
- ☐ Capacité d'environ 4-5 t (en fonction du module le plus lourd parmi les 14 modules MVL légers)
- ☐ Conception courante simple
- ☐ Équipage de deux
- ☐ Prototype de solution d'ensemble de blindage
- ☐ Les pneus à affaissement et la protection du réservoir de carburant font partie du système de protection blindée, avec l'ensemble de blindage.

# Module léger MVL



- ❑ Basé sur un conteneur ISO de 10 pi (BICON) (plateforme de base seulement – sauf deux configurations)
- ❑ Les modules peuvent être posés sur n'importe quel véhicule MVL léger (un chariot élévateur est requis pour retirer ou échanger un module)



# Remorque légère MVL



- ☐ Capacité d'environ 2 t (2000 kg)
- ☐ Remorque de fret capable de transporter des modules MVL légers ou un conteneur BICON (si le poids brut ne dépasse pas la capacité de la remorque)
- ☐ Sera fournie avec ridelles, hayon, bâche et arceaux de bâche (certaines avec grillage de sécurité)
- ☐ Quatre configurations (fret, soudure, atelier mobile et fret avec grillage de sécurité)

# Véhicule lourd MVL



- ☐ Neuf versions de véhicules
- ☐ Capacité de chargement de 15 t
- ☐ Deux versions de tracteurs avec leur remorque respective (45 t et 72 t)
- ☐ 96 ensembles de protection blindée requis et utilisés pour le déploiement (blindage additionnel ou blindage complet de la cabine)
- ☐ Les pneus à affaissement et la protection du réservoir de carburant font partie du système de protection blindée, avec l'ensemble de blindage

# **Véhicules lourds MVL– Modules et conteneurs**



- ☐ Modules basés sur les conteneurs ISO de 20 pi
- ☐ Cinq versions de modules/conteneurs
- ☐ Le poids total maximal des modules et des conteneurs MVL est de 15 t
- ☐ Conteneurs de carburant et d'eau d'un volume de 8 500 à 10 000 L
- ☐ Plateformes déposables pour système de manutention des charges



# Remorques Lourdes MVL



- ☐ **Système de manutention des charges**
  - Aura une capacité de chargement de 15 t et transportera des conteneurs ISO de 20 pi ou n'importe quel module lourd
- ☐ **Remorque à plateforme de 45 t**
  - Transport de véhicules ou d'équipement lourd
- ☐ **Transporteur de char (surblindé de façon permanente)**
  - Aura une capacité de 72 t et sera en mesure de transporter n'importe quel véhicule dans la famille de chars de combat principaux (CCP)  
Leopard 2



# Solution de maintien



- ☐ **Prestation de services de soutien par le contrat de soutien en service**
- ☐ **Concept d'entretien**
  - Les techniciens des FAC effectueront des activités d'entretien du niveau 1 jusqu'au niveau 4 limité
  - Renforcement des ressources techniques de l'entrepreneur, s'il y a lieu
- ☐ **Pièces et outils spécialisés et équipement d'essai détenus et gérés par le Canada**
- ☐ **L'entrepreneur sera responsable des activités de réparation et de révision, de la gestion de l'obsolescence, de la maintenance conditionnelle et des possibilités d'amélioration continue**

# Solution de maintien



## ☐ Plan d'exploitation annuel

- Utilisé conjointement par le MDN et l'entrepreneur pour prévoir et ajuster les priorités et le niveau d'effort pour les trois prochaines années

## ☐ Équipe de gestion intégrée de l'équipement

- Les postes de l'entrepreneur sont regroupés avec l'équipe de gestion de l'équipement du MDN dans la région de la capitale nationale, et l'entrepreneur leur assurera un soutien en arrière-plan
- Ajustement annuel, s'il le faut, grâce au plan d'exploitation annuel

# Stratégie d'approvisionnement



- ❑ Un processus concurrentiel aboutissant à un contrat d'acquisition et à un contrat de soutien en service avec un seul entrepreneur principal pour les deux capacités (véhicules lourds et légers)
- ❑ Le contrat de soutien en service est d'une durée initiale de huit ans après la mise en œuvre de la capacité opérationnelle totale, sans oublier les prolongations de la base de performance à accorder annuellement, selon la méthode de renouvellement en cascade, jusqu'à la durée de vie du parc de véhicules (environ 20 ans).

# Cadre du contrat de soutien en service



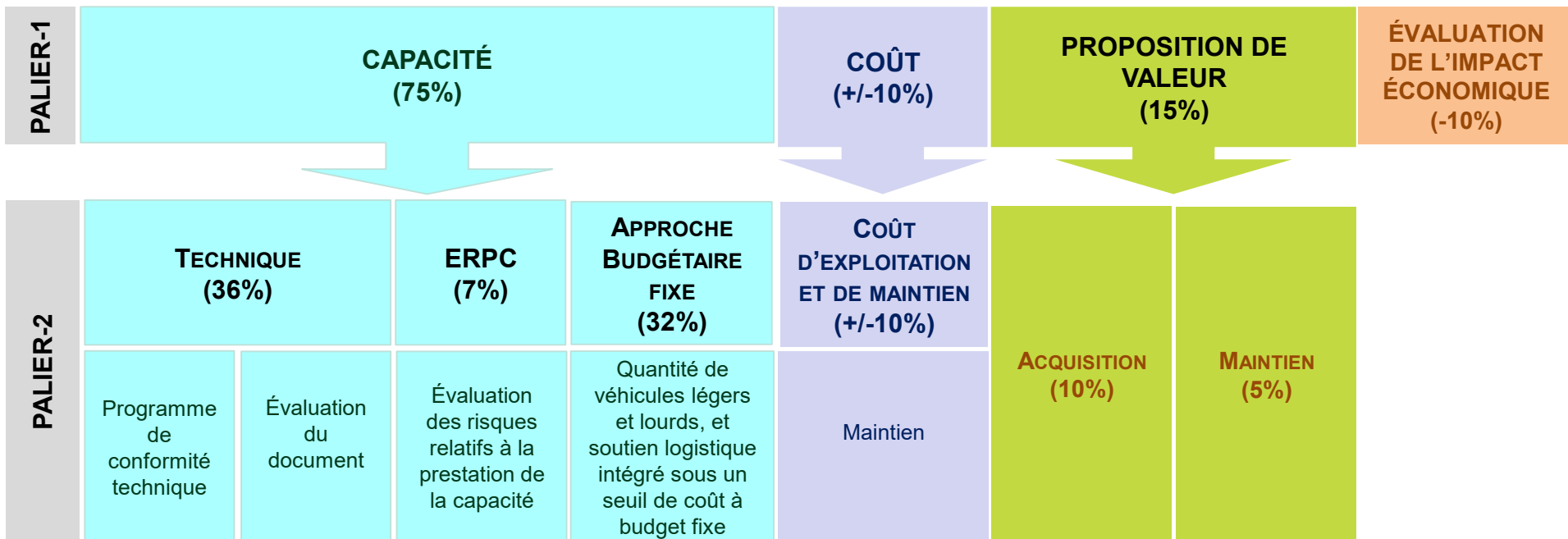
- ☐ Repose sur la performance (avec la possibilité d'améliorer la performance)
- ☐ Phase d'exploration des coûts
- ☐ Capacité d'adapter le niveau de service en fonction de l'environnement opérationnel
- ☐ Possibilité de prolonger la durée de vie à 20 ans (maximum de cinq options d'un an)

# Propriété intellectuelle



- ❑ Modalités modifiées selon les besoins à long terme de la modernisation des véhicules logistiques en matière de propriété intellectuelle
- ❑ L'utilisation par le Canada des renseignements généraux et originaux se limite à la nécessité d'utiliser, de modifier, d'exploiter, d'entretenir, de réparer, de réviser, et de démilitariser la capacité de la modernisation des véhicules logistiques tout au long du cycle de vie
  - SDE maintenu à la place de SDE désigné
- ❑ Faire en sorte que le Canada puisse utiliser les renseignements originaux fournis dans le cadre des contrats
- ❑ Les exigences sont transmises aux sous-traitants, et l'entrepreneur a la possibilité de collaborer avec le Canada, si cela n'est pas possible
- ❑ Mise en œuvre de la délivrance sous condition dans le cadre du contrat d'acquisition, et mise à jour effectuée tout au long du contrat de soutien en service

# Cadre d'évaluation



# **Cadre d'évaluation**



## **Piliers de l'évaluation**

**Capacité :**

**Programme de conformité technique + Évaluation du document**

- **Le Programme de conformité technique + Évaluation du document comprend environ 60 tests subordonnés (certains physiques et d'autres sur papier), qui visent à évaluer directement (ou approximativement) les performances, la durabilité, la fiabilité et l'opportunité d'un véhicule du point de vue du Canada**



# Cadre d'évaluation



## Piliers de l'évaluation

### Capacité :

#### Évaluation des risques relatifs à la prestation de la capacité

- L'Évaluation des risques relatifs à la prestation des capacités comporte six critères d'évaluation subordonnés servant à caractériser le degré potentiel de risque associé aux aspects de l'acquisition et de la livraison de la solution de modernisation des véhicules logistiques.
- Les risques à évaluer comprennent : les retards possibles au calendrier ainsi que les lacunes dans la qualité et les capacités, lesquels peuvent être causés par des problèmes de production, de conception (modifications), de soutien logistique, de planification et de gestion.



# Cadre d'évaluation



## Piliers de l'évaluation

**Capacité :**

### **Approche budgétaire fixe**

- L'approche budgétaire fixe vient déterminer un seuil pour l'acquisition de la solution de modernisation des véhicules logistiques.
- Cette approche définit également **19 scénarios d'acquisition distincts**. Pour chaque scénario, un nombre donné de véhicules légers et lourds est prévu.
- Les soumissionnaires doivent choisir un des scénarios pour le livrer en respectant le seuil prévu.
- Parmi les **19 scénarios**, ceux qui présentent un grand nombre de véhicules doivent se voir attribuer des notes élevées.

# Cadre d'évaluation



## Piliers de l'évaluation

### **Coût :**

#### **Exploitation et maintien**

- Les données relatives aux coûts d'exploitation et de maintien qui sont présentées par le soumissionnaire seront validées par le Canada, qui s'assurera ainsi qu'elles sont complètes, et seront comparées aux documents justificatifs qu'aura fournis le soumissionnaire.
- Le Canada calculera le coût d'exploitation et de maintien des véhicules et de l'équipement proposés par le soumissionnaire sur une période de 20 ans. Le calcul reposera sur l'analyse des données relatives aux coûts d'exploitation et de maintien soumises aux fins d'évaluation.

# Cadre d'évaluation



## Piliers de l'évaluation

**Proposition de valeur :**

**Acquisition et maintien**

- Le pilier concernant la proposition de valeur comprend deux sous-piliers : la proposition de valeur pour l'acquisition et celle pour le soutien en service.
- Pour chaque sous-pilier, les soumissionnaires peuvent prendre des engagements jusqu'à une valeur totale égale à 100 % du prix du contrat. Les soumissionnaires peuvent proposer des valeurs supérieures à 100 %, mais aucun point d'évaluation ne sera octroyé pour ce dépassement.

# Autres objectifs du gouvernement



- ☐ Écologisation du gouvernement
- ☐ Participation des Autochtones
- ☐ Analyse comparative entre les sexes plus (ACS+)

# Écologisation de la Défense



- ❑ Il ne s'agit pas d'un remplacement de capacité « un pour un », avec une modularité permettant de réduire le nombre de véhicules en service
- ❑ Réduction des émissions
  - Le cadre d'évaluation incite les soumissionnaires à proposer des solutions moins polluantes
  - Acceptation des ensembles de déploiement opérationnel fonctionnant au carburant courant de l'OTAN
  - Des solutions d'alimentation et de CVC plus efficaces pour les modules
- ❑ Approche moderne du maintien, y compris l'utilisation de la maintenance basée sur les conditions
- ❑ Les investissements dans l'infrastructure de modernisation des véhicules logistiques (bâtiments nouveaux et rénovés) soutiendront les objectifs de la Stratégie énergétique et environnementale de la Défense

# Approvisionnement des Autochtones, ACS+, technologies propres



- ☐ Exigence du plan de participation des Autochtones
  - Préciser comment l'entrepreneur contribuera au développement des capacités à long terme et des avantages socioéconomiques durables et significatifs des Autochtones
- ☐ L'entrepreneur doit expliquer comment il intégrera les exigences de l'ACS+ à la conception de l'équipement et à l'élaboration de la formation
- ☐ De plus, l'entrepreneur doit régulièrement faire état des progrès du ministère en ce qui a trait aux avantages des Autochtones, à l'égalité des sexes, à la diversité et aux technologies propres





# LA POLITIQUE DES RETOMBÉES INDUSTRIELLES ET TECHNOLOGIQUES

Modernisation des véhicules logistiques  
RIT-Proposition de valeur

**Les entreprises qui obtiennent des contrats d'approvisionnement en matière de défense sont tenues de mener au Canada des activités commerciales de valeur égale à celle des contrats.**

### Aspects généraux de la Politique

- **Axée sur le marché**
- Activités dans des **secteurs industriels ciblés** déterminés grâce à l'analyse et à la mobilisation de l'industrie
- Comprend des plans de répartition régionale des **travaux à travers le Canada**
- Investissements dans les **petites et moyennes entreprises** dans l'ensemble du pays
- Reconnaît les activités commerciales **supplémentaires**

### Quand s'applique-t-elle?

- Tous les approvisionnements admissibles du secteur de la défense et de la Garde côtière canadienne de plus de 100 millions de dollars qui ne sont pas assujettis aux accords commerciaux ou quand l'exception au titre de la sécurité nationale est invoquée
- On examinera tous les approvisionnements admissibles du secteur de la défense dont la valeur contractuelle se situe entre 20 et 100 millions de dollars afin de déterminer si la Politique des RIT s'appliquera





### La proposition de valeur représente la proposition économique d'un soumissionnaire au Canada



#### **Cotée et pondérée**

La proposition de valeur (PV) est évaluée, cotée et pondérée pour sélectionner les entrepreneurs, tout comme les éléments techniques et les coûts.



#### **Adaptée**

Un cadre de PV est conçu pour chaque approvisionnement à partir d'analyses de marché et de consultations menées auprès de l'industrie et d'autres parties.



#### **Adaptative**

Le cadre de la PV peut s'adapter à différents critères d'évaluation, pondérations, exigences et grilles de notation.



#### **Obligatoire**

Les engagements pris dans la PV seront inclus dans le contrat définitif conclu avec le soumissionnaire retenu. Les réalisations font l'objet de rapports et d'une surveillance chaque année.

# Objectifs de la Politique des RIT



## TRAVAIL DIRECT DANS LE SECTEUR DE LA DÉFENSE

**Soutenir la durabilité** et la croissance à long terme des secteurs de l'aérospatiale et de la défense du Canada.



## DÉVELOPPEMENT DES FOURNISSEURS CANADIENS

**Soutenir la croissance des maîtres d'œuvre et des fournisseurs au Canada** y compris les petites et moyennes entreprises (PME) dans toutes les régions du pays.



## RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT

**Améliorer l'innovation** grâce aux travaux de R et D au Canada.



## EXPORTATIONS

**Accroître le potentiel d'exportation et la compétitivité internationale** des entreprises établies au Canada.



## PERFECTIONNEMENT DES COMPÉTENCES ET FORMATION

**Comblar les lacunes en matière de compétences et de formation** au sein de l'économie canadienne afin de soutenir un Canada plus innovant.

# LA POLITIQUE DES RIT TRANSACTIONS



L'entrepreneur retenu doit réaliser **des activités commerciales (appelées transactions)** pour répondre à une obligation de RIT; Mesuré en **valeur de contenu canadien (VCC)**

## TYPES DE TRANSACTIONS

### DIRECTE

Une activité commerciale directement liée à l'équipement ou aux services achetés, par ex. composants de la plateforme; et activités de soutien en service



**Transaction:**

Production de roues pour les nouveaux véhicules du Canada



**Transaction:**

Maintenance des moteurs de la flotte d'avions de transport militaire du Canada



**Transaction:**

Investissement en recherche dans la technologie des micro satellites



**Transaction:**

Travail dans la chaîne d'approvisionnement des plateformes aéronautiques commerciales

# CAPACITÉS INDUSTRIELLES CLÉS



## CE QU'IL FAUT SAVOIR

En avril 2018, le gouvernement du Canada annonce 16 capacités industrielles clés.












Elles découlent de la consultation de plus de 300 membres de l'industrie et du secteur de la recherche.

Dans la PV, les CIC incitent à valoriser les engagements envers les nouvelles technologies ou les forces acquises de l'industrie dans les secteurs de la défense, du commerce, et du double usage.

## Nouvelles technologies

-  Matériaux de pointe
-  Intelligence artificielle
-  Cyberrésilience
-  Systèmes spatiaux
-  Systèmes télépilotes et technologies autonomes

## COMPÉTENCES DE POINTE ET SERVICES INDUSTRIELS ESSENTIELS

-  Systèmes et composants aérospatiaux
-  Blindage
-  Intégration des systèmes de défense
-  Systèmes électrooptiques ou à infrarouge
-  Véhicules de terrain
-  Soutien en service
-  Systèmes de mission et systèmes de plateforme navale
-  Munitions
-  Services de construction, de conception et d'ingénierie navales
-  Sonars et systèmes acoustiques
-  Formation et simulation



**Les soumissionnaires doivent présenter une PV distincte pour les contrats d'approvisionnement et de soutien en service (SES).**

### **Objectifs stratégiques de la PV-RIT pour la MVL :**

- **Investissements et partenariats à long terme** dans les secteurs canadiens de la **défense et de l'automobile**, y compris avec les **petites et moyennes entreprises (PME)** et d'autres parties prenantes.
- Prioriser les investissements dans les **capacités industrielles clés (CIC)** :
  - Blindage
  - Intégration des systèmes de défense
  - Véhicules de terrain
  - Soutien en service
  - Systèmes télépilotés et technologies autonomes



### TOUS LES SOUMISSIONNAIRES DOIVENT RESPECTER CES EXIGENCES

- Accepter toutes les conditions des retombées industrielles et technologiques (RIT).
- **100 % de la valeur du contrat** doit être réalisé pendant la durée de validité du contrat.
- **Au moins 15 % de la valeur du contrat** doit être investi dans des **PME**.
- **Minimum obligatoire de travaux directs** (20 % de la valeur du contrat pour l'acquisition, et 50 % pour le SES).
- Lors du dépôt de la proposition, celle-ci doit inclure des **transactions** pour **30 % de la valeur du contrat (acquisition) et 60 M\$ (SES)** et continuer de soumettre des transactions pendant la durée du contrat jusqu'à l'atteinte de 100 % de sa valeur.
- Présenter dans un plan la vision à long terme du soumissionnaire des bienfaits pour le Canada.
- Présenter au Canada des rapports annuels (qui seront vérifiés) sur les progrès vers la réalisation des engagements.



# PROPOSITION DE VALEUR

## MODÈLE DE NOTATION



Pour le projet de MVL, le Canada a créé un modèle de notation des PV pour :

- **Maximiser la valeur pour le Canada** en accordant des points pour chaque % d'engagements de la PV, jusqu'à 100 % de la valeur du contrat.
- **Inciter les soumissionnaires à s'engager à investir dans les piliers de la PV :**
  - Travaux directs
  - Développement des sources d'approvisionnement
  - Recherche et développement
  - Exportation
  - Perfectionnement et formation
  - PME
- **Donner aux soumissionnaires la souplesse de miser sur leurs forces.** Le maximum des points peut être atteint en agençant les engagements correspondant aux objectifs des soumissionnaires.
- **Cibler les investissements de grande valeur.** Des points supplémentaires par pilier seront accordés pour les engagements aux CIC ou envers certains groupes et organisations, tels que les institutions post-secondaires, les PME, ou les groupes sous-représentés.





### OBJECTIF

Maximiser les activités de construction et de maintien des travaux de la MVL au Canada pendant toute la durée de vie des flottes.

### NOTATION DE LA PV

- **Acquisition** – Points pour chaque % de travaux directs engagés au-delà du minimum obligatoire de 20 % de la valeur du contrat.
- **SES** – Points pour chaque % de travaux directs engagés au-delà du minimum obligatoire de 50 % de la valeur du contrat.

### POSSIBILITÉS

Le pilier des travaux directs permet d'enrichir et de tirer parti des capacités canadiennes existantes en matière d'intégration, de maintien en puissance et de composants clés : blindage, pièces automobiles, unités modulaires et remorques.



### BON À SAVOIR!

Les travaux directs englobent toutes les activités requises dans l'énoncé des travaux relatif à la MVL pour l'acquisition et le maintien permanent du SES.

# PROPOSITION DE VALEUR

## DÉVELOPPEMENT DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT



### OBJECTIF

Maximiser les possibilités pour les entreprises canadiennes de fournir des biens et des services liés aux CIC ou à d'autres activités de défense, commerciales ou à double usage.

### NOTATION DE LA PV (Acquisition et SES)

- Points attribués pour chaque % de la valeur du contrat consacré au développement des sources d'approvisionnement.
- Les soumissionnaires peuvent augmenter leurs points en attribuant, en tout ou en partie, leur investissement en développement des sources d'approvisionnement dans les **CIC**.

### Capacités industrielles clés

- Blindage
- Intégration des systèmes de défense
- Véhicules de terrain
- Soutien en service
- Systèmes télépilotés et technologies autonomes



### BON À SAVOIR!

Vous devez connaître les CIC relevant de vos activités : des définitions de ces capacités se trouvent sur [notre site Web](#).



### OBJECTIF

Soutenir l'innovation et la capacité du Canada à s'engager dans la recherche et le développement (R et D) dans les secteurs de la défense et des technologies émergentes.

### NOTATION DE LA PV (acquisition et SES)

- Points attribués pour chaque % de la valeur du contrat consacré à la R et au D.
- Les soumissionnaires peuvent augmenter leurs points en attribuant, en tout ou en partie, leur investissement en R et D aux **CIC ou aux technologies propres**.

### Capacités industrielles clés

- Blindage
- Intégration des systèmes de défense
- Véhicules de terrain
- Soutien en service
- Systèmes télépilotés et technologies autonomes



### BON À SAVOIR!

Certains types d'investissements en R et D, comme les dons en argent à des institutions postsecondaires, font multiplier les crédits de valeur de contenu canadien (VCC) pour inciter les entrepreneurs à établir des partenariats.



### OBJECTIF

Tirer parti des possibilités en matière de développement des compétences et de formation pour faire progresser les possibilités d'emploi pour les Canadiens.

### NOTATION DE LA PV (Acquisition et SES)

- Points attribués pour chaque % de la valeur du contrat consacré au perfectionnement et à la formation.
- Les soumissionnaires peuvent augmenter leurs points en attribuant, en tout ou en partie, leur investissement en perfectionnement et en formation à certains groupes ou organismes.

### ORGANIZATIONS et GROUPS

- Institutions postsecondaires
- Institutions de recherche publiques
- Petites et moyennes entreprises
- Organismes de bienfaisance enregistrés
- Organismes sans but lucratif
- Groupes sous-représentés



### BON À SAVOIR!

Les organismes admissibles de perfectionnement des compétences et de formation des peuples autochtones, ou ceux en propriété majoritaire d'Autochtones peuvent faire multiplier par 5 leur crédit de VCC.





# PROPOSITION DE VALEUR EXPORTATIONS



## OBJECTIF

Offrir aux entreprises canadiennes de nouvelles possibilités d'exporter des biens et des services liés aux CIC et aux secteurs connexes de la défense, du commerce ou de l'automobile.

## NOTATION DE LA PV (Acquisition uniquement)

- Points attribués pour chaque % de la valeur du contrat engagé à l'exportation.
- Les soumissionnaires peuvent augmenter leurs points en attribuant, en tout ou en partie, leur investissement en exportation vers les **CIC**.

## Capacités industrielles clés

- Blindage
- Intégration des systèmes de défense
- Véhicules de terrain
- Systèmes télépilotes et technologies autonomes



## BON À SAVOIR!

Les entrepreneurs peuvent atteindre 100 % de la VCC pour les opérations d'exportation dont la valeur est supérieure à 70 % de la VVC, seuil d'application de l'**exclusivité mondiale**.

# PROPOSITION DE VALEUR

## PETITES ET MOYENNES ENTREPRISES



### OBJECTIF

Maximiser les possibilités pour les PME de participer à la MVL et aux activités indirectes de défense et de commerce.

### NOTATION DE LA PV (Acquisition et SES)

- Points attribués pour chaque % de la valeur du contrat au-delà du minimum de 15 % de la valeur du contrat.
- L'engagement envers les PME peut s'imbriquer à d'autres engagements de la PV pour augmenter la participation à la MVL et aux activités indirectes de défense indirecte commerciales.

### INVITER LES PME

Les transactions avec les PME dont la VCC est d'au moins 70 % peuvent atteindre un crédit de RIT de 100 % pour le premier million de dollars, comme incitatif à la participation.



### BON À SAVOIR!

Selon la politique des RIT, les petites et moyennes entreprises canadiennes sont celles qui comptent **moins de 250 employés**.



## La PV et ses éléments qui vous concernent

Il s'agit de la feuille de route des possibilités dont pourront tirer parti l'industrie et les intervenants canadiens. **Visitez le site Web des RIT pour mieux comprendre la Politique des RIT.**

[www.Canada.ca/itb](http://www.Canada.ca/itb)

---



Communiquez avec le **représentant de votre agence de développement régional (ADR)** et avec le **Service des délégués commerciaux d'Affaires mondiales Canada**

---



## Entrer en contact avec des organismes de recherche et des fournisseurs potentiels

Obtenez des renseignements additionnels et établissez des relations par l'intermédiaire d'associations commerciales, notamment l'AICDS, et dans le cadre de journées de l'industrie, de conférences et de salons commerciaux.

<https://www.defenceandsecurity.ca/>





Pour toute question générale relative à la politique des RIT et à la proposition de valeur, veuillez contacter [ic.itb-ised.info.rit-isde.ic@canada.ca](mailto:ic.itb-ised.info.rit-isde.ic@canada.ca)

Pour toute question d'ordre général relative à l'approvisionnement dans le cadre du programme de MVL, veuillez contacter [nicole.levesque-welch@pwgsc-tpsgc.gc.ca](mailto:nicole.levesque-welch@pwgsc-tpsgc.gc.ca)

---

Pour en savoir plus sur les agences de développement régional, contactez les personnes ci-dessous ou rendez-vous sur les sites suivants :

Agence de promotion économique du Canada atlantique (APECA) – [www.acoa-apeca.gc.ca](http://www.acoa-apeca.gc.ca)  
Sam Fotia – [sam.fotia@ACOA-APECA.GC.CA](mailto:sam.fotia@ACOA-APECA.GC.CA)

Développement économique Canada pour les régions du Québec (DEC-Q) – <http://www.dec-ced.gc.ca>  
Mathieu Poirier – [mathieu.poirier@dec-ced.gc.ca](mailto:mathieu.poirier@dec-ced.gc.ca)

Agence fédérale de développement économique pour le Sud de l'Ontario – <http://www.feddevontario.gc.ca>  
Robyn Hori – [robyn.hori@FedDevOntario.gc.ca](mailto:robyn.hori@FedDevOntario.gc.ca)

Initiative fédérale de développement économique dans le Nord de l'Ontario (FedNor) – <http://fednor.gc.ca>  
Arik Theijlsmeijer – [arik.theijlsmeijer@ised-isde.gc.ca](mailto:arik.theijlsmeijer@ised-isde.gc.ca)

Développement économique Canada pour les Prairies (PrairiesCan) – <https://www.canada.ca/fr/developpement-economique-prairies.html>  
Développement économique Canada pour le Pacifique (PacifiCan) – <https://www.canada.ca/fr/pacific-economic-development.html>  
Peter Hoek – [peter.hoek@prairiescan.gc.ca](mailto:peter.hoek@prairiescan.gc.ca)

# CSA des fournisseurs qualifiés en modernisation des véhicules logistiques



## Rheinmetall Canada Inc.

Jacinthe Fleury, directrice de programme, Approvisionnement et retombées industrielles

Téléphone : (514) 820-9012

Courriel : [LVM-procurement@rheinmetall.ca](mailto:LVM-procurement@rheinmetall.ca)

# CSA des fournisseurs qualifiés en modernisation des véhicules logistiques



## Iveco Defence Vehicles

Nazario Bianchini

Courriel : [nazario.bianchini@iveco.com](mailto:nazario.bianchini@iveco.com)

Via Alessandro Volta 6

Bolzano, Italie 39100

# **CSA des fournisseurs qualifiés en modernisation des véhicules logistiques**



## **General Dynamics Land Systems - Canada**

**Kristy McNair, Gestionnaire régionale**

**Téléphone : 519 964-5127**

**Courriel : [mcnairk@gdls.com](mailto:mcnairk@gdls.com)**

**1991, rue Oxford Est**

**London (Ontario) N5V 2Z7**

# CSA des fournisseurs qualifiés en modernisation des véhicules logistiques



## **Mack Defense, LLC**

**Houssam Dennaoui, Business Development**

**Cellulaire : +1 (484) 515-7686**

**Courriel : [Houssam.Dennaoui@mackdefense.com](mailto:Houssam.Dennaoui@mackdefense.com)**

**2402 Lehigh Parkway South**

**Allentown, Pennsylvanie 18103**

# CSA des fournisseurs qualifiés en modernisation des véhicules logistiques



## Oshkosh Defense

Joseph J. Dawidowicz, Directeur de programme, Programmes Internationaux

Bureau : (920) 233-9320 • Cellulaire : (920) 216-1464, poste 22320

Courriel : [jdawidowicz@defense.oshkoshcorp.com](mailto:jdawidowicz@defense.oshkoshcorp.com)

2307 Oregon Street

PO Box 2566

Oshkosh, Wisconsin 54903-2566



**Pause**

**Nous serons de retour bientôt...**





**MVL**



# **QUESTIONS**



**Merci d'avoir participé!**

**Bonne fin de journée à tous😊**