



## 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

Letter of Interest

Lettre d'intérêt

### 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

<b>Title - Sujet</b> Next Generation Fighting Vehicle Pr Véhicule combat nouvelle génération	
<b>Solicitation No. - N° de l'invitation</b> W6399-19KH53/D	<b>Amendment No. - N° modif.</b> 004
<b>Client Reference No. - N° de référence du client</b> W6399-19KH53	<b>Date</b> 2021-12-03
<b>GETS Reference No. - N° de référence de SEAG</b> PW-\$\$BL-299-28290	
<b>File No. - N° de dossier</b> 325bl.W6399-19KH53	<b>CCC No./N° CCC - FMS No./N° VME</b>
<b>Solicitation Closes - L'invitation prend fin</b> <b>at - à 02:00 PM</b> Eastern Daylight Saving Time EDT <b>on - le 2022-03-31</b> Heure Avancée de l'Est HAE	
<b>F.O.B. - F.A.B.</b> Specified Herein - Précisé dans les présentes <b>Plant-Usine:</b> <input type="checkbox"/> <b>Destination:</b> <input type="checkbox"/> <b>Other-Autre:</b> <input checked="" type="checkbox"/>	
<b>Address Enquiries to: - Adresser toutes questions à:</b> Parent, Derek	<b>Buyer Id - Id de l'acheteur</b> 325bl
<b>Telephone No. - N° de téléphone</b> (819) 790-8315 ( )	<b>FAX No. - N° de FAX</b> ( ) -
<b>Destination - of Goods, Services, and Construction:</b> <b>Destination - des biens, services et construction:</b> N/A	

Instructions: See Herein

Instructions: Voir aux présentes

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



## Lettre d'intérêt (LI) – W6399-19KH53/D

### Modification n° 004

### Projet de véhicules de combat de nouvelle génération (VCNG)

La modification n° 004 vise à 1) fournir des renseignements supplémentaires et 2) inviter l'industrie à répondre à neuf (9) questions supplémentaires concernant le concept du contrat de soutien en service (SES) pour le projet de véhicules de combat de nouvelle génération (VCNG).

Les commentaires de l'industrie à l'égard des renseignements supplémentaires et les réponses aux questions supplémentaires devraient être transmis au plus tard le 31 janvier 2022 afin de permettre au Canada de mieux comprendre ce que l'industrie a à offrir et d'aider l'équipe du projet de VCNG à mieux définir le besoin.

#### 1) Renseignements supplémentaires

L'objectif est d'établir un contrat de soutien en service axé sur le rendement et à long terme pour le projet de VCNG.

- On estime que période du contrat portera sur plus de 20 années (notamment un état de stabilité où l'entrepreneur offrir son SES conformément à un cadre de gestion du rendement et une phase de clôture qui est lancée soit par la résiliation du contrat, soit par l'aliénation de la flotte de VCNG).
- Il s'agira d'une période contractuelle initiale de (à déterminer) années, ainsi que d'options de prolongation en cascade ou de prolongation linéaire traditionnelle de (à déterminer) années pour le renouvellement.

Le concept de contrat en cascade fondé sur les résultats des indicateurs de rendement clés (IRC) est illustré ci-après à la [Figure 1 – Illustration du contrat en cascade aux fins de contexte pour les questions](#).

Le concept de contrat linéaire traditionnel fondé sur les résultats des indicateurs de rendement clés (IRC) est illustré ci-après à la [Figure 2 – Illustration du contrat linéaire traditionnel aux fins de contexte pour les questions](#).

Les IRC sont des mesures quantitatives du rendement qui entraînent de possibles paiements d'incitatif de rendement. Chaque IRC doit comprendre un nouveau de rendement acceptable minimal et souhaité à atteindre par l'entrepreneur. Les résultats satisfaisants des IRC joueront un rôle dans la décision du Canada d'exercer ses périodes d'option contractuelle et seront utilisés



pour calculer les possibles paiements d'incitatif de rendement en fonction d'une méthode précisée, conformément aux modalités du contrat.

## 2) Questions à l'industrie concernant le contrat de soutien en service axé sur le rendement :

Q1. L'industrie a-t-elle préférence pour un concept de contrat en cascade ou pour une conception de contrat linéaire traditionnel?

Q2. Si l'industrie préfère un contrat en cascade, a-t-elle des suggestions concernant ce qui suit?

- la période contractuelle initiale optimale (période A dans la figure 1);
- la période d'option contractuelle (période B dans la figure 1);
- le point décisif optimal fondé sur le rendement pour exercer l'option contractuelle suivante, le délai associé au point décisif (période C dans la figure 1).

Q3. Si l'industrie préfère un contrat linéaire traditionnel, a-t-elle des suggestions concernant ce qui suit?

- la période contractuelle initiale (période D dans la figure 2);
- la période d'option contractuelle (période E dans la figure 2).

Q4. L'industrie possède-t-elle de l'expérience en matière d'IRC qui mesurent le rendement en fonction de résultats dans le cadre d'un contrat de SES axé sur le rendement? Si oui, quelle a été son expérience et quelles ont été les leçons apprises?

Q5. Quels IRC (p. ex. disponibilité du système, rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur lié aux pièces et aux produits consommables, gestion du risque associé à l'obsolescence par l'entrepreneur, efficacité de l'entrepreneur dans la résolution de problèmes techniques, efficacité de l'entrepreneur dans le respect de ses engagements à l'égard des RIT et de la PV) l'industrie juge-t-elle éventuellement applicables au contrat de SES relatif aux VCNG pour mesurer le rendement, d'après ce qu'elle connaît déjà des exigences ou d'après ses hypothèses?

Q6. Quel facteur de pondération, comme dans l'exemple ci-dessous, est recommandé en fonction de l'importance individuelle de chaque IRC potentiel jugé applicable par l'industrie pour mesurer le rendement en fonction des résultats?

Exemple de facteur de pondération (%) pour la description de l'IRC

Disponibilité du système 40 %

Rendement de la chaîne d'approvisionnement de l'entrepreneur 20%



Gestion de l'obsolescence 15%  
Résolution de problèmes techniques 15%  
RIT/PV 10%  
Total 100%

Q7. Comment l'industrie mesurerait-elle les IRC proposés afin d'entraîner de possibles paiements d'incitatif de rendement, y compris le niveau de rendement acceptable minimal et souhaité?

Q8. À quelle fréquence les IRC devraient-ils faire l'objet d'un rapport (p. ex. chaque semaine, chaque mois) et être mesurés (p. ex. chaque trimestre, chaque année)?

Q9. L'industrie aimerait-elle recevoir des paiements d'incitatif de rendement en fonction d'une méthode énoncée fondée sur les résultats satisfaisants des IRC décrits dans le contrat de SES? Veuillez expliquer pourquoi et donner la fréquence recommandée de possibles paiements.

On encourage l'industrie, en tout temps durant la présente demande de soumissions, à fournir des renseignements supplémentaires ou des commentaires qu'elle juge pertinents pour le projet de VCNG.

**TOUTES LES AUTRES MODALITÉS DEMEURENT INCHANGÉES.**



