

Politique des retombées industrielles et technologiques :

Guide sur la proposition de valeur

Le 31 mai 2018

Politique des retombées industrielles et technologiques :

Guide sur la proposition de valeur

Quoi de neuf?.....	1
Introduction	2
Contexte.....	2
Politique des retombées industrielles et technologiques	4
Soumission de la proposition de valeur	6
Proposition de valeur – Critères d’évaluation	7
C1. TRAVAIL DANS L’INDUSTRIE CANADIENNE DE LA DÉFENSE.....	8
C2. DÉVELOPPEMENT DES SOURCES D’APPROVISIONNEMENT CANADIENNES.....	9
C3. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT AU CANADA.....	10
C4. EXPORTATIONS DU CANADA.....	12
C5. DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET FORMATION	12
AUTRES CRITÈRES D’ÉVALUATION	13
Responsabilisation et transparence.....	14
Conclusions	14
ANNEXE A – ÉVALUATION DE LA PROPOSITION DE VALEUR	15
A1 – PROCESSUS D’ÉLABORATION DE LA PROPOSITION DE VALEUR	15
A2 – MODÈLE D’ÉVALUATION DE PROPOSITION DE VALEUR	16
A3 – EXEMPLE DE CRITÈRES COTÉS POUR UN APPROVISIONNEMENT QUI NE S’HARMONISE PAS À UNE CAPACITÉ INDUSTRIELLE CLÉ	17
A4 – EXEMPLE DE CRITÈRES COTÉS POUR UN APPROVISIONNEMENT QUI S’HARMONISE AUX TECHNOLOGIES ÉMERGENTES.....	18
A5 – EXEMPLE DE CRITÈRES COTÉS POUR UN APPROVISIONNEMENT QUI S’HARMONISE AUX PRINCIPALES COMPÉTENCES ET SERVICES INDUSTRIELS ESSENTIELS.....	19
A6 – EXEMPLE DE CRITÈRES COTÉS POUR UN APPROVISIONNEMENT QUI CONCERNE LE SOUTIEN EN SERVICE.....	20
ANNEXE B – CAPACITÉS INDUSTRIELLES CLÉS – DÉFINITIONS	21
Matériaux de pointe	21
Intelligence artificielle.....	21
Cyberrésilience.....	21
Systèmes télépilotés et technologies autonomes	22

Systèmes spatiaux.....	22
Systèmes et composants aérospatiaux.....	23
Blindage.....	23
Intégration des systèmes de défense	23
Systèmes électro-optiques/infrarouges	23
Solutions en matière de véhicules terrestres	23
Soutien en service.....	23
Systèmes de mission et systèmes de plateformes navales	24
Munitions.....	24
Services de construction navale, de conception et d'ingénierie	24
Sonars et systèmes acoustiques	24
Formation et simulation	24
ANNEXE C – PLANS DE RETOMBÉES INDUSTRIELLES ET TECHNOLOGIQUES (RIT) – DESCRIPTIONS	25

Guide sur la proposition de valeur

Quoi de neuf?

Le premier guide sur la proposition de valeur a été publié en 2014 pour offrir une orientation à l'industrie relativement à l'approche du gouvernement du Canada pour optimiser les avantages économiques dans le cadre de la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT). La deuxième édition du guide présente trois nouveaux éléments : les capacités industrielles clés (CIC), le développement des compétences et la formation comme cinquième pilier de l'investissement, et les plans concernant le genre et la diversité.

Capacités industrielles clés

L'introduction des CIC représente une approche stratégique pour tirer parti des retombées économiques au moyen des prochains marchés d'approvisionnement de la Défense nationale et de la Garde côtière canadienne, en insistant de façon continue sur l'innovation, la croissance des fournisseurs, les exportations et la croissance économique pour l'industrie de la défense, et les applications commerciales connexes.

Seize CIC ont été identifiées (voir l'annexe B). Ces CIC reflètent les technologies émergentes et les capacités canadiennes établies qui sont concurrentielles sur le marché mondial et essentielles à la sécurité nationale. Avec l'introduction des CIC, l'industrie sera mieux en mesure de prévoir où concentrer les investissements en vue des approvisionnements à venir. Les cadres d'évaluation des propositions de valeur (PV) pour les approvisionnements à venir seront conçus pour soutenir la croissance des CIC en mettant l'accent sur des piliers précis de la PV de la façon suivante :

- les **technologies émergentes** seront pondérées de façon plus prononcée afin d'encourager les investissements dans la **recherche et développement (R-D)** au Canada et le développement des fournisseurs canadiens;
- les **principales compétences et services industriels essentiels** mettront davantage l'accent sur le travail dans l'industrie canadienne de la défense, le potentiel d'exportation, et l'intégration accrue des fournisseurs canadiens aux chaînes de valeur mondiales.

La collaboration dès le début, et de façon continue, avec l'industrie ainsi qu'une analyse du marché fondée sur des analyses de la défense de haute qualité continueront d'éclairer la structure des cadres d'évaluation des PV portant sur chaque marché.

Développement des compétences et formation

Reconnaissant qu'une main-d'œuvre qualifiée est essentielle pour relever les défis d'une économie innovatrice, l'élément relatif au développement des compétences et à la formation a été ajouté comme cinquième pilier au guide sur les PV. Marché par marché, les soumissionnaires seront encouragés à identifier les possibilités de développement des compétences et de formation pour les Canadiens. Ce pilier peut aussi prendre en considération les groupes sous-représentés (p. ex., les femmes, les Canadiens autochtones) dans l'industrie de la défense et d'autres secteurs économiques.

Plans concernant le genre et la diversité

En plus d'autres documents de planification de RIT, on demandera désormais aux soumissionnaires de fournir des plans concernant le genre et la diversité, au niveau de l'entrepreneur principal, décrivant leur approche pour atteindre l'équilibre entre les sexes et accroître la diversité au sein de leur structure organisationnelle canadienne et leurs chaînes d'approvisionnement élargies au Canada. Les exemples pourraient comprendre des efforts déployés pour accroître la participation des groupes désignés parmi la haute direction et la main-d'œuvre ou pour intégrer les activités qui sont principalement dirigées par des groupes désignés dans les chaînes d'approvisionnement.

Introduction

Le présent guide décrit l'approche adoptée pour l'évaluation des PV soumises dans le cadre d'un processus d'appel d'offres concurrentiel. Les marchés à fournisseur unique, les marchés d'approvisionnement par l'entremise d'alliés militaires (p. ex. les ventes militaires étrangères) et les autres ententes d'approvisionnement qui sont conclues sans appel d'offres sont également visés par la décision du gouvernement de se servir des dépenses en matière de défense pour obtenir des retombées économiques au Canada. Dans de tels cas, le gouvernement négociera directement avec les entrepreneurs pour obtenir le montant maximum de retombées économiques de grande valeur au Canada, en respectant la description des activités de grande valeur qui est détaillée dans le présent guide.

Contexte

Une solide industrie de la défense canadienne est importante non seulement pour la sécurité nationale, mais aussi en tant que moteur de l'innovation et de la croissance économique pour les produits et les services liés à la défense ainsi que pour des applications commerciales élargies. L'industrie de la défense du Canada comprend plus de 660 entreprises et a contribué plus de 60 000 emplois à l'ensemble de l'économie canadienne en 2016. Ces entreprises comprennent de grandes entreprises appartenant à des intérêts canadiens, des filiales au Canada de grandes entreprises multinationales et de nombreuses petites et moyennes entreprises (PME) au Canada.

Puisque les marchés de biens et services liés à la défense sont généralement exclus des ententes commerciales internationales pour des raisons de sécurité nationale, de nombreux gouvernements à l'échelle mondiale cherchent à tirer parti de leurs investissements dans les biens et services liés à la défense afin de générer de plus grandes retombées économiques pour leur pays. Depuis plus de 30 ans, le gouvernement du Canada a cherché à tirer parti de plus grandes retombées économiques de l'approvisionnement en matière de défense par l'entremise de la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT) (anciennement appelée la Politique des retombées industrielles et régionales [RIR]) qui exige que les entrepreneurs mènent des activités commerciales au Canada d'une valeur égale à celle du marché.

En juin 2017, *Protection, Sécurité, Engagement (PSE) : La politique de défense du Canada* a réitéré l'engagement du gouvernement du Canada à appuyer les membres des Forces armées canadiennes (FAC) au moyen d'un certain nombre de mesures, y compris la mise à niveau des FAC par un engagement à augmenter les dépenses militaires au cours des 10 prochaines années de 18,9 milliards de dollars en 2016-2017 à 32,7 milliards de dollars en 2026-2027. Cette importante mise à niveau présente des occasions de bénéficier de plus grands avantages économiques pour notre économie.

En outre, le *Plan pour l'innovation et les compétences* du gouvernement du Canada reconnaît le besoin d'exploiter les nouvelles technologies afin de favoriser la création et la croissance de nouvelles industries et de celles en évolution, ainsi que de revitaliser celles qui existent déjà. Pour réaliser cette vision, il faudra s'assurer que la main-d'œuvre canadienne acquiert les compétences et les connaissances dont elle a besoin pour tirer avantage des occasions dans la nouvelle économie. La

Politique des RIT, au moyen des PV, cherchera de meilleures possibilités pour faire progresser l'innovation, le développement des compétences et la formation et les capacités de soutien qui satisfont les besoins actuels et futurs des FAC. En particulier, la Politique des RIT fera en sorte que les importants investissements réalisés par le Canada dans les biens et services liés à la défense :

- appuient la croissance et la viabilité à long terme de l'**industrie de la défense** du Canada;
- appuient la croissance des opérations canadiennes des soumissionnaires, ainsi que de leurs **fournisseurs au Canada**, incluant les PME dans toutes les régions du pays;
- favorisent l'innovation au moyen de **la recherche et développement (R-D) au Canada**;
- accroissent le potentiel d'**exportation** des entreprises établies au Canada;
- favorisent le **développement des compétences et la formation** pour rehausser les perspectives d'emploi pour les Canadiens.

Depuis l'introduction de la Politique des RIT en 2014, des résultats positifs ont été réalisés. Les soumissionnaires éventuels mobilisent plus rapidement des entreprises canadiennes pour établir des partenariats et identifier des investissements commerciaux de grande qualité dès le début d'un projet. Lorsqu'on examine les contrats octroyés récemment, tout porte à croire que la Politique des RIT est encourageante :

- des niveaux plus élevés de travaux liés directement aux produits ou aux services pour les FAC;
- des engagements ayant lieu plus tôt pour les investissements en R-D; et
- des engagements rapides dans les ventes à l'exportation.

À l'heure où le Canada amorce une période d'investissements extraordinaires en matière d'approvisionnement, le gouvernement a établi une cible audacieuse visant une augmentation de 40 % sur une période de dix ans des revenus de l'industrie de la défense du Canada.

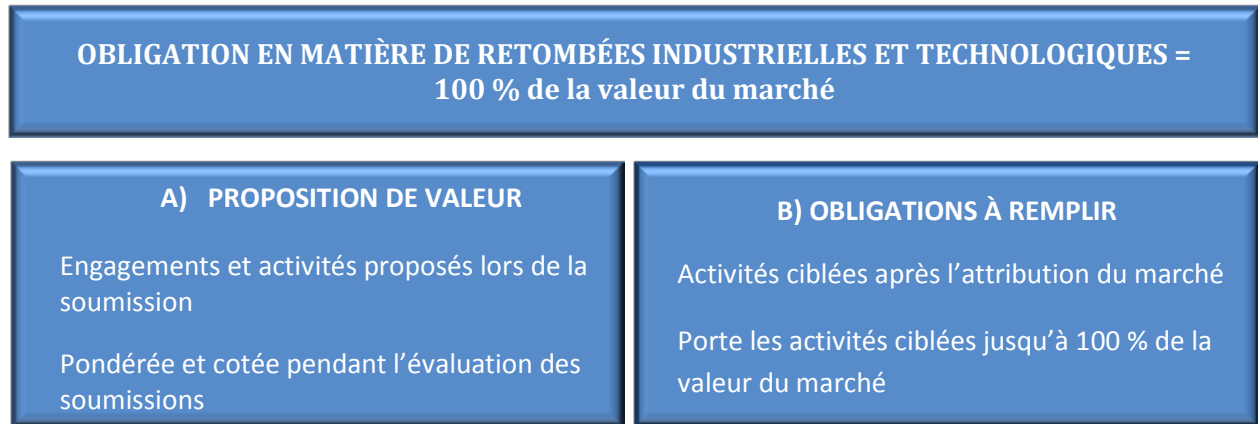
Le gouvernement du Canada s'est engagé à mesurer les progrès réalisés par rapport à ces objectifs et à d'autres au moyen de données fiables et de grande qualité. À cet effet, Innovation, Sciences et Développement économique Canada (ISDE) a lancé une enquête biennale avec Statistique Canada sur les industries de la défense, navales, spatiales et aérospatiales qui est sous le point d'être élargie pour inclure l'industrie de la cybersécurité. ISDE travaille également avec les principales associations de l'industrie pour fournir des mises à jour régulières sur [L'état de l'industrie aérospatiale canadienne](#) et [L'état de l'industrie canadienne de la défense](#).

Historiquement, les politiques canadiennes de compensation en matière de défense ont joué un rôle important dans l'optimisation des retombées économiques des approvisionnements de la défense. De 1986 à 2017, l'ensemble du portefeuille des obligations de RIT comptait 144 contrats s'élevant à 43,8 milliards de dollars, dont 31,8 milliards de dollars pour des activités commerciales qui sont déjà terminées, 8,8 milliards de dollars pour des activités en cours, et 3,2 milliards de dollars en occasions de travaux futurs non encore déterminés.

Politique des retombées industrielles et technologiques

En vertu de la Politique des RIT, les entreprises qui se voient attribuer des marchés d'approvisionnement en matière de défense sont tenues de mener des activités commerciales au Canada dont la valeur équivaut à celle du marché. La Politique des RIT s'applique à tous les marchés d'approvisionnement relatifs à la défense et à la Garde côtière canadienne de plus de 100 millions de dollars lorsque les approvisionnements ne sont pas visés par les accords commerciaux internationaux ou en sont exemptés. Tous les approvisionnements en matière de défense admissibles dont la valeur contractuelle se situe entre 20 et 100 millions de dollars font l'objet d'un examen afin de déterminer s'ils nécessitent une PV. Cet examen permet de déterminer si l'application d'une PV cadre avec l'atteinte d'un équilibre approprié entre la capacité, le coût et les retombées pour le Canada.

La PV, une caractéristique clé de la Politique des RIT, est ce que le soumissionnaire propose au Canada au moment de la soumission. Après l'attribution du marché, l'entrepreneur est tenu de commencer à s'acquitter de ses engagements et à cibler d'autres activités commerciales au Canada qui pourraient s'avérer nécessaires pour respecter l'ensemble des obligations à l'égard des retombées industrielles et technologiques (soit 100 % de la valeur du marché). Par exemple, si la PV d'une entreprise retenue comprend des engagements et des activités précis correspondant à 75 % de la valeur du marché, il sera nécessaire de déterminer d'autres activités correspondant à 25 % de la valeur du marché après l'attribution de celui-ci.



Lorsque le gouvernement choisit de préciser un résultat ciblé, des exigences obligatoires peuvent être utilisées, selon le cas.

La caractéristique de mise en banque de la Politique des RIT encourage les soumissionnaires à nouer et à entretenir des relations d'affaires fructueuses avec des fournisseurs au Canada bien avant d'avoir décroché un marché de défense. En général, les transactions de RIT admissibles approuvées peuvent être mises en banque, sous réserve de certaines limites, et appliquées à de futures obligations (veuillez consulter le site <http://www.canada.ca/rit> pour plus renseignements au sujet de la mise en banque des RIT).

En ce qui concerne les CIC du Canada, des investissements initiaux dans un ou plusieurs des 16 domaines peuvent être mis en banque et pourraient être pris en compte lors de futures propositions de valeur, sous réserve de la confirmation de l'admissibilité en vertu de la caractéristique de mise en banque.

Le reste du présent guide est axé sur la PV – de quoi il s'agit et la façon dont elle sera évaluée. L'approche et les critères d'évaluation décrits dans le présent guide serviront de cadre et de point de départ pour les discussions avec l'industrie portant sur chaque marché. Les points de vue de l'industrie seront pris en considération lors de la consultation de l'industrie en ce qui concerne la possibilité que les critères d'évaluation décrits dans ce guide permettent de tirer parti des retombées économiques, le bien-fondé d'ajouter d'autres critères et les approches utilisées pour mesurer les critères. L'approche détaillée utilisée pour évaluer les propositions sera décrite dans les demandes de propositions (DP) et peut différer de l'approche générale énoncée dans le présent guide, pour tenir compte du potentiel de mise à profit et des circonstances uniques de chaque approvisionnement.

Ce guide décrit l'approche d'évaluation des propositions de valeur dans un cadre général. Voici de quelle façon l'approche peut être adaptée à chaque approvisionnement :

- accroître la pondération de la PV dans la note globale attribuée à la soumission;
- pondérer chaque critère d'évaluation différemment;
- appliquer la totalité ou une partie des critères d'évaluation;
- adapter les critères d'évaluation pour encourager les investissements dans les CIC;
- ajouter d'autres critères d'évaluation;
- appliquer des exigences obligatoires;
- élaborer des grilles de cotation différentes pour évaluer adéquatement les propositions de valeur et être en mesure de déterminer ce qui les distingue.

Soumission de la proposition de valeur

La soumission de la PV peut comprendre une combinaison des éléments suivants, comme il est précisé dans la DP relative à un approvisionnement :

- Engagements **directs**, appuyés par des transactions particulières au besoin, à l'égard des activités commerciales qui seront entreprises par le soumissionnaire et ses fournisseurs au Canada et qui se rapportent directement à l'équipement ou au service obtenu par le Canada.
- Engagements **indirects**, appuyés par des transactions particulières au besoin, à l'égard des activités commerciales qui seront entreprises par le soumissionnaire et ses fournisseurs au Canada et qui se rapportent au produit ou aux secteurs d'activité du soumissionnaire, mais qui ne se rapportent pas directement à l'équipement ou au service obtenu par le Canada. Ces activités commerciales peuvent être les travaux menés par le soumissionnaire, les achats de biens et services auprès des fournisseurs, les investissements dans la recherche et le développement, le transfert de technologies, le développement des fournisseurs, ainsi que d'autres activités admissibles. Veuillez consulter le site <http://www.canada.ca/rit> pour obtenir les critères d'admissibilité.
- Stratégie d'exportation internationale
- Les plans de RIT (Plans de gestion, Plans d'activités d'entreprise, régionaux, et des PME, Aperçu du marché cible à l'exportation, et Plans concernant le genre et la diversité) (consulter l'annexe C pour les descriptions)
- Tout autre renseignement précisé dans la DP qui pourrait être requis

Le gouvernement décidera pour chaque marché s'il souhaite obtenir non seulement des engagements au moment de la soumission, mais également les transactions ciblées qui fournissent des détails précis sur la manière dont ces engagements seront honorés. En règle générale, on s'attendra à ce que les soumissionnaires ciblent des transactions particulières au moment de la soumission, correspondant à au moins 30 % du prix de leur soumission, afin de démontrer leur capacité à s'acquitter de leurs engagements. Les engagements et les transactions ciblés deviendront des obligations contractuelles pour le soumissionnaire retenu.

Plan concernant le genre et la diversité

Comme première étape pour mieux comprendre le genre et la diversité au sein de l'industrie de la défense, les soumissionnaires pour les approvisionnements de la défense auxquels la Politique des RIT s'applique devront fournir un plan concernant le genre et la diversité, au niveau de l'entrepreneur principal, décrivant leur approche pour accroître l'équilibre entre les sexes et la diversité au sein de leurs structures organisationnelles canadiennes ou de leurs chaînes d'approvisionnement élargies au Canada. Les exemples pourraient comprendre des efforts déployés pour augmenter la proportion de groupes désignés selon la *Loi sur l'équité en matière d'emploi* (p. ex., les femmes, les Autochtones, les personnes handicapées, et les membres des minorités visibles) chez le soumissionnaire, dans :

- la structure de la haute direction;
- les niveaux de travail;
- les chaînes d'approvisionnement.

Consultez l'annexe C pour d'autres exemples d'approches visant à atteindre l'équilibre entre les sexes et à accroître la diversité.

Les Plans de gestion des RIT et les Plans d'activités d'entreprise, régionaux, et des petites entreprises constituent des exigences obligatoires et seront évalués selon le principe de la réussite ou de l'échec. Les Plans concernant le genre et la diversité sont obligatoires pour assurer l'intégralité des soumissions, mais n'obtiendront pas une note évaluée. Les soumissionnaires devront démontrer leur volonté et leur capacité à entreprendre des activités commerciales, et ce, dans toutes les régions du Canada. En outre, habituellement 15 % des obligations à l'égard des RIT (c.-à-d. 15 % de la valeur totale du marché) exigent la participation des PME.

Le gouvernement tiendra également compte d'approches et de paramètres tels que ceux figurant dans la Stratégie d'approvisionnement auprès des entreprises autochtones, qui visent à favoriser la participation des entreprises autochtones d'une manière concordant avec la Politique sur les marchés du gouvernement du Canada. Par conséquent, les plans relatifs à la participation ou les critères d'évaluation quant à de telles entreprises pourraient être intégrés aux DP liées à l'approvisionnement, le cas échéant, au cas par cas.

Les exigences cotées de la PV du soumissionnaire seront évaluées et notées, et deviendront ainsi un facteur pondéré à prendre en compte dans la détermination des résultats des processus d'approvisionnement. La note de la PV sera ajoutée aux notes pour le prix et le mérite technique afin de déterminer quel soumissionnaire se verra attribuer le marché.

La pondération de la note de la PV par rapport aux notes relatives au prix et au mérite technique sera déterminée au cas par cas et représentera généralement au moins 10 % de la note globale de la soumission. Les facteurs pouvant avoir une incidence sur l'accroissement de la pondération de la proposition de valeur peuvent comprendre, notamment : l'harmonisation avec les CIC, la capacité du marché au Canada, et la capacité d'exportation.

La note finale découlant de l'évaluation de la PV est ajoutée aux notes pour le prix et le mérite technique afin de déterminer quel soumissionnaire se verra attribuer le marché. Cela signifie que la solidité des engagements des entreprises

ÉVALUATION DES SOUMISSIONS

Prix + mérite technique + proposition de valeur (≥ 10 %)

à l'égard du développement économique du Canada peut jouer un rôle dans le choix des soumissionnaires à qui seront confiés les marchés. Dans les cas où les soumissionnaires sont coude à coude sur le plan du prix et du mérite technique, leurs PV peuvent devenir un facteur déterminant.

Proposition de valeur – Critères d'évaluation

Les piliers suivants seront utilisés dans l'élaboration des critères d'évaluation :

- C1. Travail dans l'industrie canadienne de la défense**
- C2. Développement des sources d'approvisionnement canadiennes**
- C3. Recherche et développement au Canada**
- C4. Exportations du Canada**
- C5. Développement des compétences et formation**

Bien que la pondération pour chaque pilier soit établie en fonction d'une étude de marché et de la collaboration avec l'industrie au cas par cas, l'industrie peut s'attendre à ce que si un approvisionnement comprend :

- une ou plusieurs CIC dans les **technologies émergentes**, la PV accordera un poids plus élevé à la R-D au Canada (C3) et/ou au développement des sources d'approvisionnement canadiennes (C2) afin d'encourager les investissements dans ces secteurs.
- une ou plusieurs CIC dans les **principales compétences et services industriels essentiels**, la PV accordera un poids plus élevé au travail dans l'industrie canadienne de la défense (C1) qui peut comprendre des travaux directs et indirects. Là où il y a des occasions d'encourager l'augmentation des exportations canadiennes ou de mieux intégrer les fournisseurs canadiens aux chaînes de valeur mondiales, la PV sera structurée de manière à encourager les investissements dans les exportations à l'extérieur du Canada (C4) ou dans le développement des sources d'approvisionnement canadiennes (C2) par l'application d'un poids plus élevé pour ces piliers.

Si les marchés d'approvisionnement comprennent les technologies émergentes et les principales compétences et services industriels essentiels, la structure du cadre des propositions de valeur sera mise au point au moyen de la collaboration avec l'industrie et de l'étude de marché.

Pour un aperçu du processus d'élaboration des PV et des exemples de modèles d'évaluations des PV, consultez l'annexe A.

C1. TRAVAIL DANS L'INDUSTRIE CANADIENNE DE LA DÉFENSE

L'un des principaux objectifs de la Politique des retombées industrielles et technologiques est de faire en sorte que l'approvisionnement en matière de défense favorise le développement économique de l'industrie canadienne de la défense. Le Canada est privilégié d'avoir une industrie forte de la défense auquel participent des fabricants d'équipement d'origine (FEO) et de grandes entreprises bien établies de niveau 1, ainsi qu'une chaîne d'approvisionnement robuste et diversifiée composée de PME de partout au pays.

Le gouvernement encouragera les soumissionnaires à maximiser la quantité d'activités commerciales directement liées aux approvisionnements qu'ils accomplissent au Canada. Ce point est important étant donné que la présence de ses biens et de ses services sur les plateformes d'équipement du gouvernement du Canada aide une entreprise à saisir les occasions d'affaires à venir en démontrant la confiance du gouvernement à l'égard de ses produits, en permettant une réduction des coûts grâce à des économies d'échelle et en créant des occasions de perfectionnement des capacités spécialisées.

En 2016, à l'échelle du Canada, plus de 660 entreprises ont vendu près de 10,1 milliards de dollars en biens et services liés à la défense. Les ventes de l'industrie de la défense et ses liens à d'autres industries ont contribué environ 6,2 milliards de dollars au PIB et 60 000 emplois à l'économie canadienne.

Dans certains cas, une quantité **minimale obligatoire** de travaux directs peut être prise en considération en fonction du cadre de la PV en plus de l'attribution d'une pondération et de points à accorder pour l'engagement en matière de travaux directs au-delà du minimum obligatoire. Les travaux associés au minimum obligatoire ne feront pas l'objet d'une pondération ou d'une notation au sein du cadre de la PV.

Le gouvernement peut également attribuer des points pour des travaux indirects qui comprennent des activités commerciales menées au Canada liées à l'industrie de la défense, particulièrement lorsqu'il y a une capacité limitée au Canada directement liée à l'approvisionnement, lorsqu'il y a peu d'occasions de travailler avec des fournisseurs canadiens ou lorsqu'il y a des retombées importantes qui peuvent être mises à profit dans d'autres domaines liés à la défense. Cette approche appuiera la durabilité et la croissance à long terme de l'industrie de la défense au Canada.

Pour chaque processus d'approvisionnement, on consultera l'industrie – à la fois les soumissionnaires potentiels, et souvent des fournisseurs potentiels des soumissionnaires – pour garantir que le gouvernement comprend précisément les capacités qui existent en ce qui concerne les processus d'approvisionnement individuels. La consultation de l'industrie aidera également le gouvernement à comprendre les retombées potentielles pour le Canada découlant du développement de capacités nouvelles ou naissantes directement liées à l'approvisionnement au Canada.

Les soumissionnaires peuvent s'attendre à ce que les approvisionnements liés aux CIC qui sont des **principales compétences et services industriels essentiels** accordent un poids plus élevé au travail dans l'industrie canadienne de la défense, car ces CIC représentent des occasions de faire progresser des points forts de l'industrie canadienne ou d'appuyer des capacités industrielles souveraines. Pour un exemple de cadre de PV qui met l'accent sur le travail dans l'industrie canadienne de la défense, veuillez consulter les annexes A3, A5 et A6.

C2. DÉVELOPPEMENT DES SOURCES D'APPROVISIONNEMENT CANADIENNES

La compétitivité des entreprises canadiennes est largement tributaire de leur capacité à s'intégrer dans les marchés d'exportation et les chaînes d'approvisionnement mondiales de grands fournisseurs de systèmes. Le pilier développement des sources d'approvisionnement canadiennes encourage les soumissionnaires à donner du travail à des entreprises au Canada autres que leurs propres installations canadiennes et à mener des activités de développement des sources d'approvisionnement qui augmentent la productivité et la compétitivité de leurs fournisseurs établis au Canada.

Les occasions de développement des sources d'approvisionnement pourraient recevoir des points grâce au critère de développement des sources d'approvisionnement canadiennes, qu'il s'agisse de l'approvisionnement, de l'industrie de la défense ou d'autres secteurs de l'économie. Cette approche encouragera les soumissionnaires, qui ont souvent plusieurs secteurs d'activité, à offrir des possibilités de croissance importantes aux fournisseurs au Canada, ce qui permettra de soutenir la viabilité et la croissance à long terme de l'industrie de la défense du Canada ainsi que d'autres secteurs de l'économie canadienne.

Pour les PME, un sous-groupe des fournisseurs canadiens, il est particulièrement difficile de participer aux chaînes de valeur mondiales, car les soumissionnaires veulent de plus en plus travailler avec de grandes entreprises capables d'entreprendre des projets de R-D et de participer aux risques. Ces PME sont importantes pour la création d'emplois au Canada, et leur participation aux chaînes de valeur mondiales pourrait donner lieu à une croissance considérable. À ce titre, pour inciter et motiver les soumissionnaires à travailler avec les PME, des points additionnels pourraient être attribués pour une collaboration avec des fournisseurs canadiens qui sont des PME.

Les soumissionnaires peuvent s'attendre à ce que les approvisionnements liés aux CIC qui sont principalement des **technologies émergentes** accorderont un poids plus élevé pour le développement des sources d'approvisionnement canadiennes, car ces CIC représentent des occasions de faire progresser les capacités canadiennes dans des technologies liés à l'industrie de la défense ainsi que des technologies à double usage, plaçant les entreprises canadiennes dans une position favorable pour devenir des chefs de file mondiaux dans ces marchés émergents et à forte croissance.

Les soumissionnaires peuvent s'attendre à ce que les approvisionnements liés au **soutien en service** accordent un poids plus élevé pour le développement des sources d'approvisionnement canadiennes en raison du besoin inhérent d'appuyer cette capacité industrielle souveraine. Dans certains cas, il peut être nécessaire que certaines activités associées à l'approvisionnement aient lieu au Canada ou soient organisées par des Canadiens. En pareils cas, la PV peut être structurée de manière à encourager les investissements dans le développement des sources d'approvisionnement canadiennes au-delà de l'exigence opérationnelle obligatoire. Pour un exemple de cadre de PV qui met l'accent sur le développement des sources d'approvisionnement canadiennes, veuillez consulter les annexes A4 et A6.

C3. RECHERCHE ET DÉVELOPPEMENT AU CANADA

Un autre des principaux objectifs de la Politique des retombées industrielles et technologiques est d'encourager l'innovation, un facteur déterminant de la croissance économique qui est largement reconnu. La R-D permet aux entreprises canadiennes d'être à la fine pointe de la technologie, de sorte qu'elles peuvent progresser dans la chaîne de valeur et tirer parti de débouchés d'une grande valeur.

Des points peuvent être accordés pour les investissements dans les activités de R-D que les soumissionnaires et leurs principaux fournisseurs proposent de faire au Canada, y compris les activités de R-D liées à l'approvisionnement, à l'industrie de la défense et à d'autres secteurs de l'économie. Cette approche encouragera les soumissionnaires à réaliser des travaux de génie et de recherche de grande valeur au Canada et elle permettra aux entreprises implantées au Canada

L'industrie de la défense au Canada a entrepris des activités de R-D d'une valeur d'environ 399 millions de dollars en 2016, où approximativement 76 % des dépenses de R-D étaient par des entreprises qui comptaient 250 employés ou plus. Dans l'ensemble, environ 76 % des activités de R-D sont liées au développement expérimental, et le reste est lié aux recherches fondamentales et appliquées. Au moins 64 % des dépenses étaient basées sur des fonds provenant des entreprises mêmes, de leurs sociétés mères, de sociétés affiliées, et/ou de filiales; tandis qu'au moins 19 % étaient basés sur des fonds provenant de contrats du gouvernement canadien et de subventions.

de tirer profit de sa commercialisation subséquente.

Grâce aux PV, les investissements de R-D seront encouragés, ce qui se traduit par des partenariats stratégiques à long terme avec des PME canadiennes, par exemple, pour fournir du soutien technique, lequel entraîne des transferts de connaissances qui aideront une PME à étendre ses activités et à promouvoir la commercialisation d'idées et de produits novateurs. Il se peut que l'on demande aux soumissionnaires d'attester qu'ils ont accès, ainsi que leurs fournisseurs, aux droits de propriété intellectuelle nécessaires pour réaliser les activités de recherche et développement qu'ils proposent d'entreprendre. Les entreprises qui se tournent vers les universités et les collèges pour obtenir du soutien contribuent souvent à un plus grand nombre d'avancées technologiques transformatrices dont les retombées sont susceptibles de toucher également d'autres entreprises et secteurs de l'économie, comme la création de grappes de recherche industrielle et d'occasions pour les étudiants de perfectionner des compétences pertinentes pour l'industrie qui les prépare à une future carrière. À ce titre, on encouragera les partenariats de l'industrie avec les établissements d'enseignement postsecondaire et les institutions de recherche publique, y compris la formation de consortiums de recherche, pour créer un environnement qui favorise l'innovation de calibre international et permet la fusion de l'expérience pratique industrielle et du savoir ainsi que de la recherche universitaire. Pour inciter les soumissionnaires à établir des partenariats avec les universités et les collèges canadiens, d'autres points peuvent être accordés en fonction des activités de recherche et développement que les soumissionnaires et leurs principaux fournisseurs proposent d'entreprendre de concert avec les établissements d'enseignement postsecondaire canadiens.

Les soumissionnaires peuvent s'attendre à ce que les approvisionnements liés aux CIC qui sont principalement des **technologies émergentes** accorderont un poids plus élevé pour la R-D au Canada, car ces CIC représentent des occasions de faire progresser les technologies à double usage canadiennes, plaçant les entreprises canadiennes dans une position favorable pour devenir des chefs de file mondiaux dans ces marchés émergents et à forte croissance. Pour un exemple de cadre de PV qui met l'accent sur la R-D au Canada, veuillez consulter l'annexe A4.

C4. EXPORTATIONS DU CANADA

L'industrie de la défense du Canada a un volume d'exportation très élevé, qui est une mesure de son esprit d'innovation et de sa compétitivité.

Il se peut que l'on demande aux soumissionnaires de présenter une stratégie d'exportation internationale dans le cadre de leur PV démontrant qu'ils, ainsi que leurs fournisseurs, peuvent tirer profit de

l'approvisionnement pour favoriser de futures exportations à partir d'une entreprise établie au Canada. Ces stratégies devraient indiquer les marchés internationaux que le soumissionnaire et ses fournisseurs entendent cibler et démontrer qu'ils ont la capacité de mener à bien leurs plans.

Des ventes de l'industrie de la défense d'environ 10,1 milliards de dollars en 2016, 58 % proviennent des exportations.

Les stratégies d'exportation internationale des soumissionnaires et de leurs fournisseurs mettront l'accent sur le potentiel d'exportation futur depuis le Canada du bien ou du service en cours d'obtention. La pénétration réussie des marchés mondiaux à partir d'une entreprise établie au Canada se traduira par des emplois et de la croissance, et fera en sorte que la population canadienne participe à la réussite à long terme à la suite de l'approvisionnement.

Des points peuvent être accordés pour les stratégies d'exportation internationale qui démontrent une capacité d'exportation supérieure à partir d'une entreprise établie au Canada, liée aux autres secteurs d'activités des soumissionnaires et de leurs fournisseurs dans l'industrie de la défense ou d'autres secteurs de l'économie canadienne. Cet aspect est particulièrement important lorsqu'il y a une capacité limitée au Canada directement liée à l'approvisionnement, lorsqu'il y a peu d'occasions de travailler avec des fournisseurs canadiens ou lorsqu'il y a des retombées importantes qui peuvent être mises à profit dans l'industrie de la défense de manière plus générale et dans d'autres secteurs de l'économie canadienne. Cette approche permettra d'appuyer les objectifs plus généraux à l'égard du développement économique de la Politique des retombées industrielles et technologiques.

Les soumissionnaires peuvent s'attendre à ce que les approvisionnements liés aux CIC qui sont des **principales compétences et services industriels essentiels** accordent un poids plus élevé au pilier relatif aux exportations à l'extérieur du Canada là où il y a des occasions de promouvoir le potentiel des exportations canadiennes.

Pour un exemple de cadre de PV qui met l'accent sur les exportations à l'extérieur du Canada, veuillez consulter les annexes A3 et A5.

C5. DÉVELOPPEMENT DES COMPÉTENCES ET FORMATION

Grâce au Plan pour l'innovation et les compétences (PIC), le Canada cherche à donner aux travailleurs les outils dont ils auront besoin pour réussir au sein de la nouvelle économie. Une main-d'œuvre hautement qualifiée est le moteur de l'innovation et favorise la croissance dans les secteurs émergents et établis de l'économie. Pour cette raison, la Politique des RIT peut chercher à tirer parti des occasions de développement des compétences et de formation pour rehausser les perspectives d'emploi pour les Canadiens.

Au moyen de la PV, les investissements dans le développement des compétences et la formation seront encouragés afin d’aborder les lacunes actuelles et prévues en matière de compétences et de saisir les occasions de formation. De plus, des éléments de ce pilier peuvent recevoir des points, qu’ils soient liés directement à une capacité industrielle clé particulière, à l’industrie de la défense, ou à d’autres secteurs de l’économie.

Lorsque des lacunes et des occasions ont été identifiées par une analyse de la main-d’œuvre et la collaboration avec l’industrie, les soumissionnaires seront encouragés à cerner des initiatives pour développer les compétences par :

- des programmes d’apprentissage intégré en milieu de travail (p. ex., l’alternance travail-études, les placements professionnels);
- des programmes d’apprentissage;
- un nouveau programme de développement des compétences, ou un programme existant à un établissement d’enseignement postsecondaire ou par l’entremise de celui-ci;
- d’autres activités qui s’harmonisent aux objectifs des RIT pour le développement des compétences et la formation.¹

Cette approche permettra de s’assurer que les investissements rehaussent les perspectives d’emploi pour les Canadiens. Pour un exemple de cadre de PV qui met l’accent sur le développement des compétences et la formation, veuillez consulter l’annexe A6.

AUTRES CRITÈRES D’ÉVALUATION

Pour chaque marché d’approvisionnement, le gouvernement peut consulter l’industrie afin de déterminer si l’on propose de faire d’autres investissements de grande valeur au Canada qui ne seraient pas pris en compte par les critères susmentionnés. Dans ces cas, le gouvernement peut décider d’ajouter d’autres critères.

Les projets d’activités commerciales au Canada proposés par le soumissionnaire, lesquels sont évalués comme des transactions admissibles, peuvent recevoir des points en vertu de plusieurs critères d’évaluation. Par exemple, un engagement à fournir à une PME du travail de recherche et développement directement lié à l’approvisionnement et qui place cette PME dans la position de pouvoir saisir des occasions d’exportation à plus long terme recevrait des points en vertu de plusieurs critères : secteur de la défense, développement des sources d’approvisionnement canadiennes, R-D et exportations. Les décisions concernant le nombre de crédits de RIT qui seront accordés pour ces activités sont fondées sur la mesure dans laquelle la valeur de la transaction est attribuable à chaque pilier. Ces décisions sont validées au moment de la vérification des crédits de RIT.

¹ L’enseignement, y compris l’enseignement technique, professionnel et postsecondaire, relève de la juridiction provinciale/territoriale. Les entreprises devront s’assurer que les programmes de développement des compétences et de formation respectent toutes les lois et tous les règlements provinciaux et territoriaux pertinents.

Responsabilisation et transparence

Dans le cadre de la Politique des RIT, les entrepreneurs se verront accorder un certain délai pour remplir les engagements qu'ils ont pris dans leur PV. Ce délai sera généralement lié à la période prévue pour la fourniture des biens ou des services dans le cadre du marché. Dans certains cas, le délai accordé pour le respect des engagements pourra différer de l'échéancier de livraison des biens ou des services s'il est estimé qu'il faudra plus ou moins de temps pour faire en sorte que le marché d'approvisionnement génère le maximum de retombées. Des mesures rigoureuses ont été établies et continueront d'être prises pour assurer la conformité, y compris l'utilisation de garanties d'exécution comme des retenues, des jalons, des dommages-intérêts extrajudiciaires, des lettres de crédit et le rendement du fournisseur.

En règle générale, chaque entrepreneur est tenu de présenter à ISDE un compte rendu annuel des progrès réalisés en matière d'obligations à l'égard des RIT, y compris la PV et les engagements. Pour sa part, ISDE présente un compte rendu annuel au public en respectant le caractère confidentiel des renseignements commerciaux (veuillez consulter le site <http://www.canada.ca/rit> pour obtenir de plus amples renseignements au sujet de progrès de l'entrepreneur).

Conclusions

La Politique des RIT est un nouvel outil puissant qui sert à attirer des investissements au Canada. Elle fait en sorte que les achats de matériel et de services de défense favorisent la croissance économique, l'innovation et de bons résultats dans les marchés d'exportation. Par l'intégration des CIC au cadre de la Politique des RIT, le gouvernement propose une approche plus stratégique pour tirer parti des approvisionnements, laquelle reflète les principales exigences à venir en matière d'approvisionnement dans le domaine de la défense et dont on peut tirer d'importants avantages économiques et commerciaux tout en permettant des investissements généraux.

La Politique des RIT encouragera les entreprises à établir ou à accroître leur présence au Canada, à renforcer leurs chaînes d'approvisionnement, ainsi qu'à développer des capacités industrielles canadiennes. Ainsi, elle permettra la création d'emplois de grande valeur pour les Canadiens.

En harmonie avec l'importance accordée à l'amélioration permanente, ISDE invitera l'industrie et la communauté de l'approvisionnement en matière de défense à fournir régulièrement de la rétroaction et apportera des rectifications au besoin, afin que les activités gouvernementales d'approvisionnement en matière de défense entraînent d'importantes retombées économiques pour les Canadiens.

Processus d'élaboration de la proposition de valeur

Approvisionnement admissible en matière de défense ≥ 20 M\$; approvisionnement de la Garde côtière canadienne ≥ 100 M\$

Élaboration de la proposition de valeur

Lors de la détermination de la structure de la proposition de valeur (PV) propre à un approvisionnement, les points suivants sont pris en considération :

- Recherche et analyse de la défense
- Consultation de l'industrie
- Capacités industrielles clés **(NOUVEAU)**

Donner un aperçu des aspects suivants :

- Nature du marché
- Capacités nationales
- Débouchés d'une grande valeur

Pondération de la proposition de valeur

- ≥ 10 % de l'évaluation globale de la soumission

Les critères obligatoires peuvent comprendre un ou plusieurs des éléments suivants :

- Engagement à l'égard de l'obligation de 100 % et calendrier des activités spécifiques
- Engagement de la participation de 15 % de PME
- Acceptation des modalités et des conditions ainsi que des garanties de rendement relatives à la Politique des retombées industrielles et technologiques (RIT)
- Présentation de plans (de gestion des RIT, plans d'activités d'entreprise, régionaux et des PME, d'aperçu du marché cible à l'exportation, concernant le genre et la diversité **(NOUVEAU)**)
- Autres

Critères cotés

Des études et des analyses du marché détermineront :

C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense

C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes

C3 – R-D au Canada

C4 – Exportations du Canada

C5 – Développement des compétences et formation **(NOUVEAU)**

- la pondération de chaque critère;
- s'il faut ajouter ou enlever des critères particuliers;
- si certaines CIC seront favorisées par l'application de points additionnels ou d'un multiplicateur de cotation

Dans les cas où des capacités industrielles clés (CIC) s'appliquent, la structure de la PV accordera un poids plus élevé à certains critères par rapport à d'autres, de la façon décrite ci-dessous :

Technologies émergentes

Lorsque l'approvisionnement correspond à une CIC qui représente une occasion de faire progresser les capacités canadiennes dans les marchés émergents et à forte croissance, et de positionner le Canada comme un leader mondial en matière de technologie de rupture, la PV sera structurée de manière à encourager les investissements dans les domaines suivants :

- R-D au Canada (C3)
- Développement des sources d'approvisionnement canadiennes (C2)

Principales compétences et services industriels essentiels

Lorsque l'approvisionnement correspond à une CIC qui représente une force canadienne ou qui est d'une importance stratégique pour le Canada, la PV sera structurée de manière à encourager les investissements dans le domaine suivant :

- **Travail dans l'industrie canadienne de la défense (C1)**

Quand il y a occasion d'encourager l'augmentation des exportations canadiennes ou de mieux intégrer les fournisseurs canadiens aux chaînes de valeur globales, la PV sera structurée de manière à encourager les investissements dans l'un des deux domaines suivants :













- Exportations du Canada (C4)
- Développement des sources d'approvisionnement canadiennes (C2)

Structure de la proposition de valeur

Approvisionnement admissible en matière de défense ≥ 20 M\$; approvisionnement de la Garde côtière canadienne ≥ 100 M\$

Structure de la proposition de valeur

Critères cotés

Élément	Aucune CIC	Technologies émergentes	Principales compétences et services industriels essentiels	
Exemple du domaine de l'approvisionnement	L'équipement à acquérir ne correspond à aucune des 16 CICs	  Une technologie émergente/de rupture présentant une possibilité de croissance au Canada	  Une capacité canadienne établie présentant un potentiel élevé d'exportation	  Une capacité canadienne établie axée sur la souveraineté nationale
Minimum obligatoire de travaux directs	Selon les besoins opérationnels qui peuvent exiger que des travaux soient entrepris au Canada ou par des Canadiens, des éléments distincts des travaux peuvent être assujettis à des minimums obligatoires de travaux directs au sein d'un approvisionnement donné. De tels éléments distincts ne seront pas cotés ou pondérés au sein du cadre de la PV. Les minimums obligatoires de travaux directs peuvent aussi être pris en compte là où la capacité existe.			
Cadre de la PV (à titre indicatif)	La consultation de l'industrie et l'analyse du marché mènent à des pondérations de la PV qui cherchent à inciter un ou plusieurs piliers du cadre de la proposition de valeur :	  Reflète une catégorie de CIC qui cherche à inciter principalement la R-D au Canada.	  Reflète une catégorie de CIC qui cherche à inciter principalement les domaines de capacité canadienne là où il y a un important potentiel d'exportation.	  Reflète une catégorie de CIC qui cherche à inciter principalement les travaux directs au Canada et le développement des sources d'approvisionnement canadiennes.
C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense				
C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes				
C3 – R-D au Canada				
C4 – Exportations du Canada				
C5 – Développement des compétences et formation				
Critère C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense	Si un cadre de PV cherche à encourager le travail dans l'industrie canadienne de la défense au-delà des minimums obligatoires de travaux directs, des points peuvent être attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire à entreprendre : <ul style="list-style-type: none"> des travaux directs dans l'industrie de la défense au Canada des travaux indirects dans l'industrie de la défense au Canada Des points peuvent être attribués en fonction du pourcentage des travaux auxquels le soumissionnaire s'est engagé au-delà de tout minimum obligatoire. Les soumissionnaires peuvent être évalués en fonction de leurs engagements de même que des transactions identifiées. Dans certains approvisionnements, seules les transactions directes peuvent être évaluées, et aucun point n'est attribué pour les engagements indirects.			
Critère C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes	Si un cadre de PV cherche à encourager les soumissionnaires à améliorer ou à développer davantage la chaîne d'approvisionnement du Canada, des points peuvent être attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire à viser des : <ul style="list-style-type: none"> fournisseurs canadiens PME canadiennes (un sous-groupe de fournisseurs canadiens) capacités industrielles clés 			
Critère C3 – R-D au Canada	Si un cadre de PV cherche à inciter les soumissionnaires à investir dans les activités de R-D au Canada, des points peuvent être attribués en fonction des engagements du soumissionnaire en matière de R-D liés aux aspects suivants : <ul style="list-style-type: none"> l'approvisionnement l'industrie canadienne de la défense d'autres secteurs de l'économie canadienne des établissements d'enseignement postsecondaire canadiens des capacités industrielles clés 			
Critère C4 – Exportations du Canada	Si un cadre de PV cherche à accroître le potentiel d'exportation des entreprises au Canada, une évaluation qualitative de la stratégie d'exportation d'un soumissionnaire peut être prise en considération : <ul style="list-style-type: none"> évaluation des marchés internationaux identifiés comme ciblés par le soumissionnaire pour les exportations à partir du Canada capacité du soumissionnaire de mettre en œuvre sa stratégie d'exportation internationale. NOTA : Le Canada peut exiger que les soumissionnaires justifient leur capacité à mettre en œuvre leur stratégie d'exportation internationale, ce qui peut comprendre fournir une preuve qu'ils sont investis d'un pouvoir décisionnel pour faire des exportations, qu'ils ont un mandat de production mondiale, et qu'ils ont accès aux droits de propriété intellectuelle. 			
Critère C5 – Développement des compétences et formation.	Lorsque l'analyse de la main-d'œuvre et la collaboration avec l'industrie identifient des lacunes en matière de compétences et des occasions de formation, les soumissionnaires seront encouragés à cerner des possibilités de développement des compétences par : <ul style="list-style-type: none"> des programmes d'apprentissage intégré en milieu de travail (p. ex., l'alternance travail-études, les placements professionnels); des programmes d'apprentissage; un nouveau programme de développement des compétences ou un programme existant à un établissement d'enseignement postsecondaire ou par l'entremise de celui-ci; d'autres activités qui s'harmonisent aux objectifs des RIT pour le développement des compétences et la formation. 			
Points supplémentaires/multiplicateurs	Des points supplémentaires peuvent être accordés dans les cas où le Canada souhaite encourager des investissements accrus dans des domaines particuliers. Par exemple : <ul style="list-style-type: none"> dans des capacités industrielles clés liées à l'approvisionnement dans des capacités industrielles clés non liées à l'approvisionnement 			

Exemple de critères cotés pour un approvisionnement qui ne s'harmonise pas à une capacité industrielle clé (CIC)

Élément	Notation	Facteurs à prendre en compte																															
Minimum obligatoire de travaux directs	30 % des travaux liés à l'approvisionnement sont assujettis aux minimums obligatoires de travaux directs	On a déterminé que pour des raisons opérationnelles, certains éléments de l'approvisionnement doivent être produits au Canada / par des Canadiens. Ces éléments distincts ne seront pas cotés ou pondérés au sein du cadre de la PV.																															
Cadre de la PV Mesures possibles (une ou plusieurs mesures peuvent être prises à la fois) : C1 – Travaux directs C2 – Fournisseurs canadiens C3 – R-D au Canada C4 – Exportations C5 – Développement des compétences et formation	La pondération de la proposition de valeur sera de 10 % de la note globale attribuée à la soumission. Les critères cotés doivent être pondérés de la façon suivante : <table border="1"> <thead> <tr> <th>Critères</th> <th>Points</th> <th>Pondération (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1</td> <td>100</td> <td>50 %</td> </tr> <tr> <td>C2</td> <td>30</td> <td>15 %</td> </tr> <tr> <td>C3</td> <td>20</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>C4</td> <td>50</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>Note</td> <td>200</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Critères	Points	Pondération (%)	C1	100	50 %	C2	30	15 %	C3	20	10 %	C4	50	25 %	Note	200	100 %	Après avoir consulté l'industrie et effectué une analyse du marché, le Canada détermine que : <ul style="list-style-type: none"> La pondération de 10 % de la proposition de valeur est appropriée pour cet approvisionnement; Une capacité industrielle forte pour l'équipement produit existe au Canada, et le Canada souhaite soutenir cette capacité au moyen de cet approvisionnement; Le Canada souhaite encourager les soumissionnaires à travailler avec les fournisseurs canadiens et en particulier les PME; Un fort potentiel de croissance de l'innovation pour l'équipement existe au Canada, et pourrait être exploité grâce à des investissements plus importants dans la R-D, notamment avec les établissements postsecondaires accrédités; Une capacité d'exportation très limitée existe actuellement au Canada, et plusieurs pays alliés étrangers ont montré un intérêt marqué pour l'achat de cet équipement du Canada. Le Canada souhaite encourager le développement des exportations au moyen de cet approvisionnement; Bien qu'il n'y ait pas de CIC qui s'harmonise directement avec l'approvisionnement, l'industrie a entrepris des premières étapes connexes de R-D; Aucun autre critère ne sera appliqué. 													
Critères	Points	Pondération (%)																															
C1	100	50 %																															
C2	30	15 %																															
C3	20	10 %																															
C4	50	25 %																															
Note	200	100 %																															
Critère C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>% au-dessus du minimum</th> <th>Points (100)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>40 %</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>60 %</td> <td>60</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	% au-dessus du minimum	Points (100)	A	0	0	B	40 %	40	C	60 %	60	Dans cet exemple, seuls les engagements directs sont évalués au-dessus d'une exigence minimale obligatoire de 30 % : Le soumissionnaire A s'est engagé aux travaux directs minimums et ne reçoit aucun point supplémentaire. Le soumissionnaire B s'est engagé à 40 % et 60 % respectivement, au-dessus du niveau minimal de travaux directs et reçoit des points supplémentaires.																			
Soumission	% au-dessus du minimum	Points (100)																															
A	0	0																															
B	40 %	40																															
C	60 %	60																															
Critère C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Fournisseurs canadiens</th> <th>PME (x2)</th> <th>Note brute</th> <th>Points (30)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>50 %</td> <td>40 % x2</td> <td>130 %</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>60 %</td> <td>30 % x2</td> <td>120 %</td> <td>27,69</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>15 %</td> <td>15 % x2</td> <td>45 %</td> <td>10,38</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (30)	A	50 %	40 % x2	130 %	30	B	60 %	30 % x2	120 %	27,69	C	15 %	15 % x2	45 %	10,38	Dans cet exemple, l'engagement des soumissionnaires à travailler avec des fournisseurs canadiens, y compris des PME, est évalué. Des points sont attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire (exprimé en pourcentage de la valeur du contrat) à travailler avec des fournisseurs canadiens en privilégiant les engagements qui incluent des PME canadiennes. L'engagement du soumissionnaire à travailler avec des PME canadiennes sera multiplié par 2. Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C2 (30 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.											
Soumission	Fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (30)																													
A	50 %	40 % x2	130 %	30																													
B	60 %	30 % x2	120 %	27,69																													
C	15 %	15 % x2	45 %	10,38																													
Critère C3 – R-D au Canada	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>R-D (M\$)</th> <th>R-D – postsecondaire (M\$ x2)</th> <th>Note brute (M\$)</th> <th>Points (20)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>10</td> <td>0x2</td> <td>10</td> <td>18,18</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>5</td> <td>3x2</td> <td>11</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2</td> <td>2x2</td> <td>6</td> <td>10,91</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (20)	A	10	0x2	10	18,18	B	5	3x2	11	20	C	2	2x2	6	10,91	Dans cet exemple, l'engagement du soumissionnaire à l'égard des activités de R-D, particulièrement celles qui sont liées aux établissements d'enseignement postsecondaire, est évalué. Dans ce cas, des points sont attribués en fonction de la valeur monétaire (M\$) de l'engagement à l'égard de la R-D l'engagement du soumissionnaire à l'égard des établissements d'enseignement postsecondaire sera multiplié par 2. Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C3 (20 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.											
Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (20)																													
A	10	0x2	10	18,18																													
B	5	3x2	11	20																													
C	2	2x2	6	10,91																													
Critère C4 – Exportations du Canada	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Marchés cibles a. (25)</th> <th>Capacité à mettre en œuvre b. (25)</th> <th>Points (50)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>25</td> <td>25</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>15</td> <td>10</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2,5</td> <td>2,5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Marchés cibles a. (25)	Capacité à mettre en œuvre b. (25)	Points (50)	A	25	25	50	B	15	10	25	C	2,5	2,5	5	Dans cet exemple, une évaluation qualitative de la stratégie d'exportation du soumissionnaire évalue la mesure dans laquelle la stratégie d'exportation tient compte des éléments suivants présentés par le soumissionnaire : <ol style="list-style-type: none"> les marchés internationaux identifiés pour les exportations à partir du Canada la capacité démontrée de mettre en œuvre sa stratégie d'exportation internationale Un maximum de 25 points sera attribué pour chaque élément.															
Soumission	Marchés cibles a. (25)	Capacité à mettre en œuvre b. (25)	Points (50)																														
A	25	25	50																														
B	15	10	25																														
C	2,5	2,5	5																														
Critère C5 – Développement des compétences et formation	Non coté dans cet exemple.	Lorsqu'une analyse de la main-d'œuvre et la collaboration avec l'industrie permettent d'identifier des lacunes en matière de compétences et des occasions de formation, les soumissionnaires seront encouragés à identifier les occasions de développer les compétences et la formation.																															
Cumul des exigences cotées de la proposition de valeur	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Critères (points)</th> <th colspan="3">Soumission</th> </tr> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1 (100)</td> <td>0</td> <td>40</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>C2 (30)</td> <td>30</td> <td>27,69</td> <td>10,38</td> </tr> <tr> <td>C3 (20)</td> <td>18,18</td> <td>20</td> <td>10,91</td> </tr> <tr> <td>C4 (50)</td> <td>50</td> <td>25</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Total (200)</td> <td>98,18</td> <td>112,69</td> <td>86,29</td> </tr> <tr> <td>Note pondérée de la PV (10)</td> <td>4,9</td> <td>5,6</td> <td>4,31</td> </tr> </tbody> </table>	Critères (points)	Soumission			A	B	C	C1 (100)	0	40	60	C2 (30)	30	27,69	10,38	C3 (20)	18,18	20	10,91	C4 (50)	50	25	5	Total (200)	98,18	112,69	86,29	Note pondérée de la PV (10)	4,9	5,6	4,31	Chaque soumission a démontré certains points forts. Dans l'ensemble, la soumission B au niveau de la proposition de valeur est évaluée comme la plus forte. Il convient de noter que deux autres éléments dans l'évaluation globale de la soumission (prix, et mérite technique) doivent être pris en compte et auront une forte incidence sur le résultat final.
Critères (points)	Soumission																																
	A	B	C																														
C1 (100)	0	40	60																														
C2 (30)	30	27,69	10,38																														
C3 (20)	18,18	20	10,91																														
C4 (50)	50	25	5																														
Total (200)	98,18	112,69	86,29																														
Note pondérée de la PV (10)	4,9	5,6	4,31																														

Exemple de critères cotés pour un approvisionnement qui s'harmonise avec les Technologies émergentes

Élément	Notation	Facteurs à prendre en compte																															
Minimum obligatoire de travaux directs	30 % des travaux liés à l'approvisionnement sont assujettis aux minimums obligatoires de travaux directs	On a déterminé que pour des raisons opérationnelles, certains éléments de l'approvisionnement doivent être produits au Canada / par des Canadiens. Ces éléments distincts ne seront pas cotés ou pondérés au sein du cadre de la PV.																															
Cadre de la PV Mesures possibles (une ou plusieurs mesures peuvent être prises à la fois) : C1 – Travaux directs C2 – Fournisseurs canadiens C3 – R-D au Canada C4 – Exportations C5 – Développement des compétences et formation	La pondération de la proposition de valeur sera de 15 % de la note globale attribuée à la soumission. Les critères cotés doivent être pondérés de la façon suivante : <table border="1"> <thead> <tr> <th>Critères</th> <th>Points</th> <th>Pondération (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1</td> <td>25</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>C2</td> <td>30</td> <td>30 %</td> </tr> <tr> <td>C3</td> <td>40</td> <td>40 %</td> </tr> <tr> <td>C4</td> <td>5</td> <td>5 %</td> </tr> <tr> <td>Note</td> <td>100</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Critères	Points	Pondération (%)	C1	25	25 %	C2	30	30 %	C3	40	40 %	C4	5	5 %	Note	100	100 %	Après avoir consulté l'industrie et effectué une analyse du marché, le Canada détermine que : <ul style="list-style-type: none"> La pondération de 15 % de la proposition de valeur est appropriée pour cet approvisionnement; L'équipement à acquérir correspond principalement à une CIC de technologie émergente avec d'autres possibilités d'une deuxième CIC correspondante; Une capacité émergente pour l'équipement produit existe au Canada, et le Canada souhaite appuyer l'industrie au moyen de cet approvisionnement, tout en reconnaissant qu'il s'agit d'un stade émergent; La vaste majorité des entreprises qui prennent part à ce secteur d'activité novateur sont, de nature, des PME; Il existe une occasion importante de miser sur cet approvisionnement pour tirer avantage des activités de recherche et de commercialisation de grande valeur dans les domaines de technologie émergente et de positionner le Canada comme un leader mondial, particulièrement dans les grappes associées aux établissements d'enseignement postsecondaire; État donné la nature émergente de la capacité, le potentiel d'exportation est très faible à court terme, le cadre cherchera à déployer de modestes efforts pour appuyer l'établissement d'une capacité d'exportation; Aucun autre critère ne sera appliqué. 													
Critères	Points	Pondération (%)																															
C1	25	25 %																															
C2	30	30 %																															
C3	40	40 %																															
C4	5	5 %																															
Note	100	100 %																															
Critère C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>% au-dessus du minimum</th> <th>Points (25)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>0</td> <td>0</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>40 %</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>60 %</td> <td>15</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	% au-dessus du minimum	Points (25)	A	0	0	B	40 %	10	C	60 %	15	Dans cet exemple, seuls les engagements directs sont évalués au-dessus d'une exigence minimale obligatoire : Le soumissionnaire A s'est engagé aux travaux directs minimums et ne reçoit aucun point supplémentaire. Le soumissionnaire B s'est engagé à 40 % et 60 % respectivement, au-dessus du niveau minimal de travaux directs et reçoit des points supplémentaires.																			
Soumission	% au-dessus du minimum	Points (25)																															
A	0	0																															
B	40 %	10																															
C	60 %	15																															
Critère C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Les fournisseurs canadiens</th> <th>Points (30)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>50 %</td> <td>25</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>60 %</td> <td>30</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>15 %</td> <td>7,5</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Les fournisseurs canadiens	Points (30)	A	50 %	25	B	60 %	30	C	15 %	7,5	Dans cet exemple, l'engagement des soumissionnaires à travailler avec des fournisseurs canadiens est évalué. Des points sont attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire (exprimé en pourcentage de la valeur du contrat) à travailler avec des fournisseurs canadiens. Il n'y a aucune distinction entre les fournisseurs canadiens et les PME, car l'analyse du marché a déjà indiqué que la majorité des entreprises canadiennes actives dans cette industrie émergente sont des PME. Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C2 (30 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.																			
Soumission	Les fournisseurs canadiens	Points (30)																															
A	50 %	25																															
B	60 %	30																															
C	15 %	7,5																															
Critère C3 – R-D au Canada	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>R-D (M\$)</th> <th>R-D – postsecondaire (M\$ x2)</th> <th>Note brute (M\$)</th> <th>Points (40)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>10x2</td> <td>0x2</td> <td>20</td> <td>40</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>5x2</td> <td>3x2</td> <td>16</td> <td>32</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2</td> <td>2x2</td> <td>6</td> <td>12</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (40)	A	10x2	0x2	20	40	B	5x2	3x2	16	32	C	2	2x2	6	12	Dans cet exemple, l'engagement du soumissionnaire à l'égard des activités de R-D, particulièrement celles qui sont liées aux établissements d'enseignement postsecondaire, est évalué. Dans ce cas, des points sont attribués en fonction de la valeur monétaire (M\$) de l'engagement à l'égard de la R-D. L'engagement du soumissionnaire à l'égard des établissements d'enseignement postsecondaire sera multiplié par 2. Puisque l'objectif stratégique de la proposition de valeur est axé davantage sur l'incitation de la R-D dans les technologies émergentes, un multiplicateur par 2 sera accordé pour la R-D dans les deux CIC qui s'appliquent à cet approvisionnement. Nota : dans cet exemple, les soumissionnaires A et B s'engagent à l'égard de la R-D, dans deux CIC. Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C3 (40 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.											
Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (40)																													
A	10x2	0x2	20	40																													
B	5x2	3x2	16	32																													
C	2	2x2	6	12																													
Critère C4 – Exportations du Canada	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Marchés cibles a. (2,5)</th> <th>Capacité à mettre en œuvre b. (2,5)</th> <th>Points (5)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>2,5</td> <td>2,5</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>1,5</td> <td>1</td> <td>2,5</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2,5</td> <td>2,5</td> <td>5</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Marchés cibles a. (2,5)	Capacité à mettre en œuvre b. (2,5)	Points (5)	A	2,5	2,5	5	B	1,5	1	2,5	C	2,5	2,5	5	Dans cet exemple, une évaluation qualitative de la stratégie d'exportation du soumissionnaire évalue la mesure dans laquelle la stratégie d'exportation tient compte des éléments suivants présentés par le soumissionnaire : <ol style="list-style-type: none"> les marchés internationaux identifiés pour les exportations à partir du Canada la capacité démontrée de mettre en œuvre sa stratégie d'exportation internationale Un maximum de 2,5 points sera attribué pour chaque élément.															
Soumission	Marchés cibles a. (2,5)	Capacité à mettre en œuvre b. (2,5)	Points (5)																														
A	2,5	2,5	5																														
B	1,5	1	2,5																														
C	2,5	2,5	5																														
Critère C5 – Développement des compétences et formation	Non coté dans cet exemple.	Lorsqu'une analyse de la main-d'œuvre et la collaboration avec l'industrie permettent d'identifier des lacunes en matière de compétences et des occasions de formation, les soumissionnaires seront encouragés à identifier les occasions de développer les compétences et la formation.																															
Cumul des exigences cotées de la proposition de valeur	<table border="1"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Critères (points)</th> <th colspan="3">Soumission</th> </tr> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1 (25)</td> <td>0</td> <td>10</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>C2 (30)</td> <td>25</td> <td>30</td> <td>7,5</td> </tr> <tr> <td>C3 (40)</td> <td>40</td> <td>32</td> <td>12</td> </tr> <tr> <td>C4 (5)</td> <td>5</td> <td>2,5</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>Total (100)</td> <td>70</td> <td>74,5</td> <td>39,5</td> </tr> <tr> <td>Note pondérée de la PV (15)</td> <td>10,5</td> <td>11,18</td> <td>5,93</td> </tr> </tbody> </table>	Critères (points)	Soumission			A	B	C	C1 (25)	0	10	15	C2 (30)	25	30	7,5	C3 (40)	40	32	12	C4 (5)	5	2,5	5	Total (100)	70	74,5	39,5	Note pondérée de la PV (15)	10,5	11,18	5,93	Chaque soumission a démontré certains points forts. Dans l'ensemble, la soumission B au niveau de la proposition de valeur est évaluée comme la plus forte. Il convient de noter que deux autres éléments dans l'évaluation globale de la soumission (prix, et mérite technique) doivent être pris en compte et auront une incidence sur le résultat final. La force de la proposition de valeur du soumissionnaire peut être un facteur important dans le résultat de l'évaluation globale de la soumission.
Critères (points)	Soumission																																
	A	B	C																														
C1 (25)	0	10	15																														
C2 (30)	25	30	7,5																														
C3 (40)	40	32	12																														
C4 (5)	5	2,5	5																														
Total (100)	70	74,5	39,5																														
Note pondérée de la PV (15)	10,5	11,18	5,93																														

Exemple de critères cotés pour un approvisionnement qui s'harmonise avec les Principales compétences et services industriels essentiels

Élément	Notation	Facteurs à prendre en compte																															
Minimum obligatoire de travaux directs	30 % des travaux liés à l'approvisionnement sont assujettis aux minimums obligatoires de travaux directs	On a déterminé que pour des raisons opérationnelles, certains éléments de l'approvisionnement doivent être produits au Canada / par des Canadiens. Ces éléments distincts ne seront pas cotés ou pondérés au sein du cadre de la PV.																															
Cadre de la PV Mesures possibles (une ou plusieurs mesures peuvent être prises à la fois) : C1 – Travaux directs C2 – Fournisseurs canadiens C3 – R-D au Canada C4 – Exportations C5 – Développement des compétences et formation	<p>La pondération de la proposition de valeur sera de 25% de la note globale attribuée à la soumission.</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Critères</th> <th>Points</th> <th>Pondération (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1</td> <td>70</td> <td>35 %</td> </tr> <tr> <td>C2</td> <td>50</td> <td>25 %</td> </tr> <tr> <td>C3</td> <td>10</td> <td>5 %</td> </tr> <tr> <td>C4</td> <td>70</td> <td>35 %</td> </tr> <tr> <td>Note</td> <td>200</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Critères	Points	Pondération (%)	C1	70	35 %	C2	50	25 %	C3	10	5 %	C4	70	35 %	Note	200	100 %	<p>Après avoir consulté l'industrie et effectué une analyse du marché, le Canada détermine que :</p> <ul style="list-style-type: none"> la pondération de 25 % de la proposition de valeur est appropriée pour cet approvisionnement; l'équipement à acquérir correspond principalement à une principale compétence avec des applications de défense et à double usage; une capacité industrielle solide et bien établie pour l'équipement produit existe au Canada, et le Canada souhaite soutenir cette capacité au moyen de cet approvisionnement; le Canada souhaite encourager les soumissionnaires à travailler avec les fournisseurs canadiens et en particulier les PME; bien qu'il existe une possibilité de R-D dans ce secteur d'activité établi, elle est actuellement limitée; bien qu'il y ait des antécédents de réussite en matière d'exportation, un fort potentiel d'exportation est toujours présent pour les applications de défense et à double usage, et plusieurs pays alliés étrangers ont montré un intérêt marqué pour l'achat de cet équipement du Canada. Le Canada souhaite encourager le développement des exportations au moyen de cet approvisionnement; aucun autre critère ne sera appliqué. 													
Critères	Points	Pondération (%)																															
C1	70	35 %																															
C2	50	25 %																															
C3	10	5 %																															
C4	70	35 %																															
Note	200	100 %																															
Critère C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>% au-dessus du minimum</th> <th>Points (70)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>40 %</td> <td>28</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>40 %</td> <td>28</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>60 %</td> <td>42</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	% au-dessus du minimum	Points (70)	A	40 %	28	B	40 %	28	C	60 %	42	<p>Dans cet exemple, des engagements directs et indirects, au-delà des chaînes d'approvisionnement établies, sont évalués étant donné les applications de défense et à double usage de l'équipement.</p> <p>Dans le cas d'engagements directs, ceux-ci sont évalués comme des engagements au-dessus du minimum obligatoire de travaux directs de 30 %.</p>																			
Soumission	% au-dessus du minimum	Points (70)																															
A	40 %	28																															
B	40 %	28																															
C	60 %	42																															
Critère C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Les fournisseurs canadiens</th> <th>PME (x2)</th> <th>Note brute</th> <th>Points (50)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>50 %</td> <td>40 % x2</td> <td>130 %</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>60 %</td> <td>30 % x2</td> <td>120 %</td> <td>46,16</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>15 %</td> <td>15 % x2</td> <td>55 %</td> <td>21,15</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Les fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (50)	A	50 %	40 % x2	130 %	50	B	60 %	30 % x2	120 %	46,16	C	15 %	15 % x2	55 %	21,15	<p>Dans cet exemple, l'engagement des soumissionnaires à travailler avec des fournisseurs canadiens, y compris des PME, est évalué.</p> <p>Des points sont attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire (exprimé en pourcentage de la valeur du contrat) à travailler avec des fournisseurs canadiens en privilégiant les engagements qui incluent des PME canadiennes. L'engagement du soumissionnaire à travailler avec des PME canadiennes sera multiplié par 2.</p> <p>Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C2 (50 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.</p>											
Soumission	Les fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (50)																													
A	50 %	40 % x2	130 %	50																													
B	60 %	30 % x2	120 %	46,16																													
C	15 %	15 % x2	55 %	21,15																													
Critère C3 – R-D au Canada	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>R-D (M\$)</th> <th>R-D – postsecondaire (M\$ x2)</th> <th>Note brute (M\$)</th> <th>Points (10)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>10</td> <td>0x2</td> <td>10</td> <td>9,1</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>5</td> <td>3x2</td> <td>11</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2</td> <td>2x2</td> <td>6</td> <td>5,5</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (10)	A	10	0x2	10	9,1	B	5	3x2	11	10	C	2	2x2	6	5,5	<p>Dans cet exemple, l'engagement du soumissionnaire à l'égard des activités de R-D, particulièrement celles qui sont liées aux établissements d'enseignement postsecondaire, est évalué.</p> <p>Dans ce cas, des points sont attribués en fonction de la valeur monétaire (M\$) de l'engagement à l'égard de la R-D. L'engagement du soumissionnaire à l'égard des établissements d'enseignement postsecondaire sera multiplié par 2.</p> <p>Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C3 (10 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.</p>											
Soumission	R-D (M\$)	R-D – postsecondaire (M\$ x2)	Note brute (M\$)	Points (10)																													
A	10	0x2	10	9,1																													
B	5	3x2	11	10																													
C	2	2x2	6	5,5																													
Critère C4 – Exportations du Canada	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Marchés cibles a. (35)</th> <th>Capacité à mettre en œuvre b. (35)</th> <th>Points (70)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>35</td> <td>35</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>25</td> <td>15</td> <td>35</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>25</td> <td>25</td> <td>50</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Marchés cibles a. (35)	Capacité à mettre en œuvre b. (35)	Points (70)	A	35	35	70	B	25	15	35	C	25	25	50	<p>Dans cet exemple, une évaluation qualitative de la stratégie d'exportation du soumissionnaire évalue la mesure dans laquelle la stratégie d'exportation tient compte des éléments suivants présentés par le soumissionnaire :</p> <ol style="list-style-type: none"> les marchés internationaux identifiés pour les exportations à partir du Canada la capacité démontrée de mettre en œuvre sa stratégie d'exportation internationale <p>Un maximum de 70 points sera attribué pour chaque élément.</p>															
Soumission	Marchés cibles a. (35)	Capacité à mettre en œuvre b. (35)	Points (70)																														
A	35	35	70																														
B	25	15	35																														
C	25	25	50																														
Critère C5 – Développement des compétences et formation	Non coté dans cet exemple.	Lorsqu'une analyse de la main-d'œuvre et la collaboration avec l'industrie permettent d'identifier des lacunes en matière de compétences et des occasions de formation, les soumissionnaires seront encouragés à identifier les occasions de développer les compétences et la formation.																															
Cumul des exigences cotées de la proposition de valeur	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Critères (points)</th> <th colspan="3">Soumission</th> </tr> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1 (70)</td> <td>28</td> <td>28</td> <td>42</td> </tr> <tr> <td>C2 (50)</td> <td>50</td> <td>46,16</td> <td>21,15</td> </tr> <tr> <td>C3 (10)</td> <td>9,1</td> <td>10</td> <td>5,5</td> </tr> <tr> <td>C4 (70)</td> <td>70</td> <td>35</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>Total (200)</td> <td>157,1</td> <td>119,16</td> <td>118,65</td> </tr> <tr> <td>Note pondérée de la PV (25)</td> <td>19,64</td> <td>14,9</td> <td>14,8</td> </tr> </tbody> </table>	Critères (points)	Soumission			A	B	C	C1 (70)	28	28	42	C2 (50)	50	46,16	21,15	C3 (10)	9,1	10	5,5	C4 (70)	70	35	50	Total (200)	157,1	119,16	118,65	Note pondérée de la PV (25)	19,64	14,9	14,8	<p>Chaque soumission a démontré certains points forts. Dans l'ensemble, la soumission A au niveau de la proposition de valeur est évaluée comme la plus forte.</p> <p>Il convient de noter que deux autres éléments dans l'évaluation globale de la soumission (prix, et mérite technique) doivent être pris en compte et peuvent avoir une forte incidence sur le résultat final.</p>
Critères (points)	Soumission																																
	A	B	C																														
C1 (70)	28	28	42																														
C2 (50)	50	46,16	21,15																														
C3 (10)	9,1	10	5,5																														
C4 (70)	70	35	50																														
Total (200)	157,1	119,16	118,65																														
Note pondérée de la PV (25)	19,64	14,9	14,8																														

Exemple de critères cotés pour un approvisionnement qui concerne le soutien en service

Élément	Notation	Facteurs à prendre en compte																											
Minimum obligatoire de travaux directs	65 % des travaux liés à l'approvisionnement sont assujettis aux minimums obligatoires de travaux directs	On a déterminé que pour des raisons opérationnelles, certaines activités doivent être entreprises au Canada / par des Canadiens. Ces éléments distincts ne seront pas cotés ou pondérés au sein du cadre de la PV.																											
Cadre de la PV Mesures possibles (une ou plusieurs mesures peuvent être prises à la fois) : C1 – Travaux directs C2 – Fournisseurs canadiens C3 – R-D au Canada C4 – Exportations C5 – Développement des compétences et formation	<p>La pondération de la proposition de valeur sera de 20% de la note globale attribuée à la soumission.</p> <p>Les critères cotés doivent être pondérés de la façon suivante :</p> <table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Critères</th> <th>Points</th> <th>Pondération (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C1</td> <td>0</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>C2</td> <td>70</td> <td>70 %</td> </tr> <tr> <td>C3</td> <td>0</td> <td>0 %</td> </tr> <tr> <td>C4</td> <td>10</td> <td>10 %</td> </tr> <tr> <td>C5</td> <td>20</td> <td>20 %</td> </tr> <tr> <td>Note</td> <td>100</td> <td>100 %</td> </tr> </tbody> </table>	Critères	Points	Pondération (%)	C1	0	0 %	C2	70	70 %	C3	0	0 %	C4	10	10 %	C5	20	20 %	Note	100	100 %	<p>Après avoir consulté l'industrie et effectué une analyse du marché, le Canada détermine que :</p> <ul style="list-style-type: none"> la pondération de 20% de la proposition de valeur est appropriée pour cet approvisionnement; le maintien en puissance de la flotte du Canada est un service industriel essentiel et une grande partie des travaux doivent être exécutés au Canada. la capacité de soutien de cette flotte existe au Canada et le pays détient le droit à la PI pour effectuer une grande part du travail de maintien en puissance requis. le Canada souhaite encourager les soumissionnaires à travailler avec les fournisseurs canadiens et en particulier les PME; cette activité présente un besoin limité de R-D étant donné la nature souveraine de la capacité, il est peu probable qu'un potentiel important d'exportation lui soit associé, un certain potentiel d'exportation serait examiné; la plupart des bases où les activités de maintenance sont exécutées se trouvent à proximité des communautés autochtones. Plusieurs communautés autochtones ont reconnu le besoin de développement des compétences et de formation dans ce secteur de maintenance comme une priorité pour le développement économique. De plus, certains programmes de formation qui servent ces communautés sont en place et une certaine capacité a été établie. Par conséquent, l'élément relatif aux compétences et à la formation est inclus dans la proposition de valeur. 						
Critères	Points	Pondération (%)																											
C1	0	0 %																											
C2	70	70 %																											
C3	0	0 %																											
C4	10	10 %																											
C5	20	20 %																											
Note	100	100 %																											
Critère C1 – Travail dans l'industrie canadienne de la défense		Étant donné le minimum obligatoire élevé de travaux directs, aucun autre point pour les travaux directs ne sera accordé.																											
Critère C2 – Développement des sources d'approvisionnement canadiennes	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Les fournisseurs canadiens</th> <th>PME (x2)</th> <th>Note brute</th> <th>Points (70)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>40 %</td> <td>10 % x2</td> <td>60 %</td> <td>60</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>20 %</td> <td>15 % x2</td> <td>50 %</td> <td>50</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>10 %</td> <td>30 % x2</td> <td>70 %</td> <td>70</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Les fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (70)	A	40 %	10 % x2	60 %	60	B	20 %	15 % x2	50 %	50	C	10 %	30 % x2	70 %	70	<p>Dans cet exemple, l'engagement des soumissionnaires à travailler avec des fournisseurs canadiens, y compris des PME, est évalué. Les engagements à l'égard des fournisseurs directs peuvent aussi être inclus dans l'engagement direct minimal.</p> <p>Des points sont attribués en fonction de l'engagement du soumissionnaire (exprimé en pourcentage de la valeur du contrat) à travailler avec des fournisseurs canadiens en privilégiant les engagements qui incluent des PME canadiennes. L'engagement du soumissionnaire à travailler avec des PME canadiennes sera multiplié par 2.</p> <p>Le soumissionnaire qui offre l'engagement total le plus élevé reçoit le maximum de points disponibles pour C2 (70 points). Tous les autres soumissionnaires obtiendront une note calculée proportionnellement à l'engagement le plus élevé.</p>							
Soumission	Les fournisseurs canadiens	PME (x2)	Note brute	Points (70)																									
A	40 %	10 % x2	60 %	60																									
B	20 %	15 % x2	50 %	50																									
C	10 %	30 % x2	70 %	70																									
Critère C3 – R-D au Canada		Le service en soutien ne nécessite pas beaucoup de R-D, par conséquent, aucun engagement à l'égard de la R-D ne sera pas sollicité.																											
Critère C4 – Exportations du Canada	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Marchés cibles a. (5)</th> <th>Capacité à mettre en œuvre b. (5)</th> <th>Points (10)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>5</td> <td>5</td> <td>10</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>2,5</td> <td>0</td> <td>2,5</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Marchés cibles a. (5)	Capacité à mettre en œuvre b. (5)	Points (10)	A	5	5	10	B	5	5	10	C	2,5	0	2,5	<p>Dans cet exemple, une évaluation qualitative de la stratégie d'exportation du soumissionnaire évalue la mesure dans laquelle la stratégie d'exportation tient compte des éléments suivants présentés par le soumissionnaire :</p> <ol style="list-style-type: none"> les marchés internationaux identifiés pour les exportations à partir du Canada la capacité démontrée de mettre en œuvre sa stratégie d'exportation internationale <p>Un maximum de 5 points est accordé pour chaque élément, soit un total possible de 10 points.</p>											
Soumission	Marchés cibles a. (5)	Capacité à mettre en œuvre b. (5)	Points (10)																										
A	5	5	10																										
B	5	5	10																										
C	2,5	0	2,5																										
Critère C5 – Développement des compétences et formation	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th>Soumission</th> <th>Développement des compétences</th> <th>Points (20)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>A</td> <td>15 %</td> <td>15</td> </tr> <tr> <td>B</td> <td>5 %</td> <td>5</td> </tr> <tr> <td>C</td> <td>20 %</td> <td>20</td> </tr> </tbody> </table>	Soumission	Développement des compétences	Points (20)	A	15 %	15	B	5 %	5	C	20 %	20	<p>Une note sera accordée aux engagements à l'égard des investissements dans le développement des compétences et la formation au sein des communautés autochtones pour appuyer les initiatives de compétences et de formation correspondant au domaine de la maintenance.</p> <ol style="list-style-type: none"> Des engagements à l'égard de programmes postsecondaires en appui à la formation des étudiants autochtones dans le domaine de la maintenance liée à l'équipement Des engagements à l'égard du placement professionnel ou de l'embauche d'étudiants autochtones qui ont obtenu des qualifications dans le domaine de maintenance lié à l'exigence 															
Soumission	Développement des compétences	Points (20)																											
A	15 %	15																											
B	5 %	5																											
C	20 %	20																											
Cumul des exigences cotées de la proposition de valeur	<table border="1" style="margin-left: auto; margin-right: auto;"> <thead> <tr> <th rowspan="2">Critères (points)</th> <th colspan="3">Soumission</th> </tr> <tr> <th>A</th> <th>B</th> <th>C</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>C2 (70)</td> <td>60</td> <td>50</td> <td>70</td> </tr> <tr> <td>C4 (10)</td> <td>10</td> <td>10</td> <td>2,5</td> </tr> <tr> <td>C5 (40)</td> <td>15</td> <td>5</td> <td>20</td> </tr> <tr> <td>Total (100)</td> <td>85</td> <td>65</td> <td>92,5</td> </tr> <tr> <td>Note pondérée de la PV (20)</td> <td>17</td> <td>13</td> <td>18,5</td> </tr> </tbody> </table>	Critères (points)	Soumission			A	B	C	C2 (70)	60	50	70	C4 (10)	10	10	2,5	C5 (40)	15	5	20	Total (100)	85	65	92,5	Note pondérée de la PV (20)	17	13	18,5	Chaque soumission a démontré certains points forts. Dans l'ensemble, la soumission C au niveau de la proposition de valeur semble comme la plus forte. Il convient de noter que deux autres éléments dans l'évaluation globale de la soumission (prix, et mérite technique) doivent être pris en compte et auront une forte incidence sur le résultat final.
Critères (points)	Soumission																												
	A	B	C																										
C2 (70)	60	50	70																										
C4 (10)	10	10	2,5																										
C5 (40)	15	5	20																										
Total (100)	85	65	92,5																										
Note pondérée de la PV (20)	17	13	18,5																										

ANNEXE B – CAPACITÉS INDUSTRIELLES CLÉS – DÉFINITIONS

Technologies émergentes

Matériaux de pointe : Englobe un éventail de matériaux et de processus de production connexes qui améliorent considérablement les capacités opérationnelles et/ou qui réduisent le coût du matériel exploité dans le cadre d'opérations militaires. Les améliorations consistent entre autres en une réduction du poids, une plus grande robustesse et une résistance accrue, une observabilité réduite. Les matériaux envisagés touchent bon nombre de technologies, notamment les structures en matériaux composites (y compris les aérostructures), les textiles, les métaux, les plastiques, les céramiques et les matières premières de pointe destinées à la fabrication additive. Les processus de production connexes pour produire les matériaux comprennent la fabrication additive, l'impression tridimensionnelle (3-D) et l'usinage de pointe, entre autres. Ces matériaux permettent de nombreuses applications dans les secteurs militaires aérospatiaux, terrestres, navals et spatiaux, ainsi que dans des secteurs commerciaux.

Intelligence artificielle : L'intelligence artificielle, ou IA, couvre un éventail de technologies qui permettent à des machines de réaliser des tâches qui nécessitent habituellement l'intelligence humaine, telles que la reconnaissance des formes et de la parole, la traduction, la perception visuelle et la prise de décisions. L'IA s'appuie sur diverses disciplines, comme les algorithmes de recherche et l'optimisation mathématique, l'apprentissage machine, l'apprentissage approfondi, l'autoapprentissage et les réseaux neuronaux, en plus d'étendre les connaissances qui s'y rattachent. Elle allège la charge de travail des utilisateurs et automatise les tâches facilement répétables où ils doivent intervenir. L'IA permet d'envisager un meilleur rendement du personnel formé, de soustraire celui-ci à des environnements dangereux et de s'adapter plus rapidement aux changements dans l'environnement opérationnel militaire. Elle simplifie également de nombreuses activités, telles que l'analyse de quantités massives de données à l'appui du renseignement, de la planification des missions, de l'entraînement connexe, de la logistique, de la gestion opérationnelle, de la cybersécurité et de la cyberrésilience. L'intelligence artificielle a sa place dans de nombreux domaines liés à la défense et d'autres secteurs.

Cyberrésilience : La cyberrésilience couvre tous les aspects des secteurs de la sécurité nationale, civile et commerciale et pallie les vulnérabilités créées par l'expansion de la technologie de l'information et de l'économie du savoir. La cyberrésilience comporte des activités de conception, d'intégration et de mise en œuvre de solutions technologiques qui protègent l'information et les réseaux de communication. Ces technologies, parmi d'autres, doivent être axées sur le développement efficace des cybercapacités suivantes :

Sécurité de l'information – La protection des données et des renseignements électroniques et numériques contre l'accès et toute intrusion, l'utilisation, la divulgation, la perturbation, la modification, la consultation, l'inspection, la destruction ou l'enregistrement non autorisé;

Sécurité informatique – La sécurisation du contenu et la gestion des menaces (point terminal, messagerie, réseaux, Web, nuage), sécurité, gestion des vulnérabilités et des risques, gestion de l'identité et de l'accès et autres produits (p. ex., des trousseaux de chiffrement et de gestion des jetons et des essais de vérification de produits de sécurité), ainsi que des services d'éducation, de formation et de connaissance de la situation;

Sécurité des technologies opérationnelles – La surveillance, mesure et protection des systèmes d’automatisation et de contrôle des processus industriels et connexes. La cyberrésilience peut comprendre la création d’outils et l’intégration de systèmes et de processus qui renforcent la sécurité des systèmes tactiques ou des grands réseaux, le chiffrement, la cyber-expertise et les interventions en cas d’incident, entre autres. Les capacités établies dans ce domaine pourraient s’appuyer de plus en plus sur l’IA à titre de technologie habilitante. Ainsi, des réseaux feraient usage de leurs défenses de façon autonome et dynamique contre les intrusions et se répareraient eux-mêmes après une perturbation.

Systèmes télépilotés et technologies autonomes : Les plateformes et systèmes s’appuyant sur l’exploitation de machines autonomes, y compris des véhicules aériens, marins ou terrestres sans pilote qui intègrent les technologies de l’IA pour que les opérations tant militaires que commerciales soient de plus en plus autonomes. Ces technologies sont fondées sur diverses formes d’intelligence artificielle, notamment l’apprentissage machine, l’autoapprentissage et les réseaux neuronaux, afin d’accélérer les opérations ou en prolonger la durée, de soustraire les opérateurs aux environnements dangereux et d’améliorer l’efficacité des missions dans leur ensemble.

Systèmes spatiaux, y compris :

Applications logicielles d’observation de la terre – Les logiciels et services à valeur ajoutée qui tirent parti des images satellitaires et des informations géospatiales de la Terre. Les solutions peuvent être élaborées en vue de diverses applications, y compris la navigation, la surveillance, la collecte de renseignements, la cartographie, l’observation du climat et d’autres utilisations militaires ou civiles. Ces solutions sont appelées à exploiter de plus en plus l’intelligence artificielle pour traiter des données et réaliser des analyses préliminaires de manière autonome.

Systèmes satellitaires – La conception et fabrication d’une vaste gamme de systèmes satellitaires et d’autres sous-systèmes liés aux engins spatiaux, y compris les composantes spatiales et terrestres. Cela comprend notamment les plateformes satellitaires, les charges utiles de communication ou d’imagerie, ainsi que les systèmes de propulsion et d’alimentation. Autre aspect essentiel, cette catégorie comprend également l’infrastructure de contrôle au sol nécessaire pour exploiter les satellites et gérer les données qu’ils produisent.

Principales compétences et services industriels essentiels

Systèmes et composants aérospatiaux : Conception, fabrication, assemblage et intégration d'éléments structurels d'aéronefs, de surface de contrôle, de systèmes et de sous-systèmes d'aéronefs, de plateformes aériennes complètes avec pilote ainsi que des pièces et de composants de ces dernières. Cela comprend les systèmes et composants suivants : trains d'atterrissage (roues, amortisseurs et pièces connexes pour la rentrée et la sortie du train d'atterrissage des aéronefs, pontons d'hélicoptères, etc.), servocommandes de vol, matériel d'avionique, systèmes de propulsion et d'alimentation d'aéronefs militaires (turbines à gaz, compresseurs, système d'alimentation en carburant, etc.).

Blindage : Métaux, céramiques, composites et autres solutions matérielles servant à protéger à la fois les véhicules et les soldats. Cela comprend le développement et la fabrication des matériaux connexes, ainsi que la conception et la fabrication de solutions de blindage particulières à des fins militaires, de sécurité et d'application de la loi.

Intégration des systèmes de défense : Conception et intégration de systèmes militaires complexes qui dépendent de l'intégration harmonieuse de multiples sous-systèmes pour fournir une capacité opérationnelle efficace. Ces capacités couvrent diverses plateformes militaires et permettent l'exploitation et la gestion d'armes, de systèmes de défense, de systèmes de commande et de contrôle, de capteurs, de systèmes d'appui à la prise de décision, des dispositifs de guerre électronique et des sous-systèmes de base des plateformes d'une manière hautement coordonnée qui est essentielle dans des conditions de combat très exigeantes. Ces systèmes doivent présenter de façon compréhensible et sûre l'information provenant de multiples sources aux opérateurs et appuyer la prise de décisions dans un environnement complexe. Cette définition ne vise pas les divers systèmes constitutifs (systèmes de lancement de missiles, radars, systèmes de guerre électronique, etc.) à intégrer dans un ensemble cohérent, mais vise plutôt les compétences et les capacités nécessaires pour réaliser l'intégration et créer l'interface utilisateur requise dans des systèmes complexes destinés aux missions.

Systèmes électro-optiques/infrarouges : Conception, fabrication et intégration de systèmes électro-optiques et infrarouges destinés à la surveillance, à la reconnaissance, à la vision nocturne et au ciblage. La présente catégorie comprend les composants et les groupes de composants qui influent considérablement sur la capacité des systèmes, ainsi que les logiciels qui améliorent le rendement ou contribuent à une meilleure utilisation de l'information recueillie par les capteurs. Il peut s'agir d'applications militaires ou civiles installées sur de multiples supports, y compris des plateformes aériennes, des satellites, des véhicules terrestres, des navires, des sous-marins ou des infrastructures fixes.

Solutions en matière de véhicules terrestres : Conception, ingénierie, fabrication de pointe, intégration et mise à l'essai de véhicules perfectionnés de combat et d'appui au combat.

Soutien en service : Ensemble de capacités requises pour exploiter et maintenir en état de fonctionner un éventail de plateformes et de systèmes militaires dans tous les domaines, tout au long de leur vie utile. Dans ce contexte, l'expression « exploiter et maintenir » englobe une grande variété d'activités, y compris l'entretien, la réparation et la révision; l'établissement de diagnostics, de pronostics et la gestion de l'état de fonctionnement; la gestion des pièces de rechange et de la chaîne d'approvisionnement; la gestion de la configuration; la modification et la mise à jour de systèmes et de

logiciels pour améliorer la capacité et la prolonger de la durée de vie, en plus de l'intégration du soutien des produits (ISP) dans son ensemble.

Systèmes de mission et systèmes de plateformes navales : Services de conception, d'ingénierie, de développement, de fabrication et de mise à l'essai et d'évaluation liés aux systèmes suivants :

- Systèmes de mission et de combat de navires, y compris le commandement, le contrôle et les communications, la liaison de données, le ravitaillement en mer, les systèmes de gestion du combat, les systèmes de navigation intégrés, les contre-mesures, les dispositifs d'appontage et d'arrimage rapide des hélicoptères;
- Systèmes de plateforme, y compris les systèmes de gestion de passerelle et de plateforme, les systèmes de propulsion, les systèmes de contrôle des avaries de combat et des machines, les systèmes de chauffage, de ventilation et de climatisation (CVC) et les systèmes électriques.

Munitions : Comprend l'ensemble des activités couvertes par le Programme d'approvisionnement des munitions (PAM) du Canada.

Services de construction navale, de conception et d'ingénierie : Comprend l'ensemble des capacités nécessaires pour construire, intégrer et maintenir les navires, ainsi que les capacités d'ingénierie et de gestion des processus essentiels à la construction et à l'intégration navales.

Sonars et systèmes acoustiques : Comprend la conception, la fabrication et l'intégration de sonars et de systèmes acoustiques utilisés à des fins de navigation, de surveillance, de conduite de tir et de levé pour appuyer des objectifs scientifiques, militaires et civils, y compris les capacités embarquées de traitement des signaux et de gestion des systèmes, ainsi que les réseaux de capteurs immergés.

Formation et simulation : Capacités de formation et de simulation de bout en bout, y compris un ensemble complet de solutions de formation en direct, virtuelles et constructives. Cela comprend la conception, la fabrication, l'intégration et la modification de simulateurs, le développement de didacticiels, la conception et l'intégration de cibles et de matériel de cours, ainsi que la prestation de services de formation en direct, de manière virtuelle ou en classe.

ANNEXE C – PLANS DE RETOMBÉES INDUSTRIELLES ET TECHNOLOGIQUES (RIT) – DESCRIPTIONS

Les Plans de gestion des RIT et les Plans d'activités d'entreprise, régionaux et des petites entreprises, les Aperçus du marché cible à l'exportation, et les Plans concernant le genre et la diversité constituent des exigences obligatoires et, sauf indication contraire, seront évalués selon le principe de la réussite ou de l'échec.

Au moyen d'un **Plan de gestion des RIT**, les soumissionnaires devront démontrer leur capacité d'entreprendre et de gérer avec succès l'obligation à l'égard des RIT exigée en vertu du contrat, y compris les engagements qu'ils ont pris dans leur proposition de valeur (PV) présentée au moment de la soumission. Le plan devrait décrire la structure organisationnelle de l'entreprise, les processus, et les ressources du soumissionnaire, y compris les ressources humaines susceptibles d'être employées pour gérer les relations des RIT avec les fournisseurs et le responsable des RIT. Le plan devrait aussi décrire la gestion des données et les structures hiérarchiques en place liées à l'exécution des activités liées aux RIT. Le soumissionnaire devrait inclure dans ce plan une liste des donateurs admissibles qu'il propose.

Un **Plan d'activités d'entreprise** doit décrire l'équipe proposée par le soumissionnaire pour effectuer les travaux dans le cadre du projet. Ceci comprend la structure organisationnelle et les opérations du soumissionnaire et de chacun des donateurs admissibles proposés qui exécuteront des travaux dans le cadre du projet, le rôle de chaque entreprise dans l'exécution du projet, une description des relations du groupe de sociétés, des détails sur les installations canadiennes, et les incidences générales à long terme sur l'économie canadienne en fonction des objectifs de la Politique des RIT.

Au moyen d'un **Plan régional**, les soumissionnaires devront démontrer leur volonté et leur capacité à entreprendre des activités commerciales, et ce, dans toutes les régions du Canada. Ceci comprend une description des efforts déployés par le soumissionnaire en matière de planification et de regroupement de ses engagements régionaux jusqu'au moment de la soumission, les régions désignées du Canada où il planifie entreprendre des travaux pour accomplir son obligation à l'égard des RIT, et les approches futures qui seront adoptées par le soumissionnaire après l'attribution du marché pour améliorer les débouchés économiques offerts partout au Canada. Ce plan devrait également démontrer clairement le bien-fondé de sa stratégie de développement régional, et décrire la façon dont les facteurs de développement régional entrent en jeu dans les processus décisionnels du soumissionnaire en matière de RIT.

Le **Plan d'activités des petites entreprises** doit décrire l'approche du soumissionnaire à l'égard des investissements dans la croissance et le développement des PME au Canada. Ce plan comprend une description des transactions de RIT proposées avec les PME, la stratégie employée jusqu'à présent par le soumissionnaire et les donateurs admissibles menant au moment des engagements envers

les PME qu'il propose, et les initiatives ainsi que les approches à venir qui seront entreprises par le soumissionnaire après l'attribution du marché pour améliorer les débouchés économiques offerts aux PME canadiennes. Ce plan devrait également démontrer clairement le bien-fondé de sa stratégie de développement des PME, et décrire la façon dont les facteurs de développement des PME entrent en jeu dans les processus décisionnels du soumissionnaire en matière de RIT.

Au moyen d'une stratégie d'exportation internationale, les soumissionnaires devraient fournir un **Aperçu du marché cible à l'exportation** que le soumissionnaire et ses fournisseurs entendent cibler à partir d'une entreprise établie au Canada, et fournir suffisamment de renseignements pour permettre au gouvernement de déterminer si une évaluation réaliste du potentiel d'exportation a été fournie. Plus particulièrement, le soumissionnaire devrait :

- désigner les marchés précis ciblés, y compris une évaluation de la taille du marché potentiel;
- décrire les obstacles touchant l'entrée sur le marché à partir du Canada et les stratégies d'atténuation;
- déterminer si un acheteur a été désigné et si la solution du soumissionnaire est une priorité d'approvisionnement d'acheteurs potentiels dans les marchés ciblés (p. ex., une demande de propositions a-t-elle été publiée?);
- décrire la méthode directe ou indirecte d'entrée sur le marché (p. ex., contrat entre gouvernements, contrat commercial direct, agent, partenaire local, mise en place d'activités locales);
- décrire l'avantage concurrentiel du soumissionnaire (p. ex., déterminer si l'offre a déjà été vendue commercialement).

Au moyen d'un **Plan concernant le genre et la diversité**, les soumissionnaires décriront, au niveau de l'entrepreneur principal¹, leur approche au sein de leurs opérations canadiennes pour atteindre l'équilibre des genres et accroître la diversité dans l'industrie de la défense du Canada, y compris, sans toutefois s'y limiter :

- l'approche publique du soumissionnaire pour promouvoir la diversité, l'inclusion, et l'égalité;
- les politiques de non-discrimination d'entreprise du soumissionnaire;
- la formation offerte pour sensibiliser le personnel du soumissionnaire à propos de la diversité et de l'inclusion;
- les statistiques disponibles sur la proportion de groupes désignés employés à tous les niveaux de l'entreprise du soumissionnaire au Canada;
- la façon dont la diversité et l'inclusion sont prises en considération dans les méthodes employées par le soumissionnaire pour la sélection des fournisseurs au Canada;
- d'autres activités organisationnelles qui cherchent à accroître ou à appuyer la diversité dans l'industrie de la défense du Canada.

¹ Les soumissionnaires étrangers n'ayant aucune présence institutionnelle au Canada devront fournir des renseignements sur les approches pour atteindre l'équilibre entre les sexes et accroître la diversité dans leur portefeuille élargi et sur la façon dont ils prendront en considération le genre et la diversité dans les futures opérations ou chaînes d'approvisionnement canadiennes.

La présentation d'un plan concernant le genre et la diversité est un élément obligatoire pour assurer l'intégralité des soumissions; cependant, le plan n'obtiendra pas une note évaluée pour le moment. Le gouvernement du Canada se réserve le droit de coter les plans concernant le genre et la diversité dans le cadre d'une note évaluée à une date ultérieure lorsqu'on aura une meilleure compréhension des mesures que les soumissionnaires prennent ou prévoient prendre pour atteindre l'équilibre entre les sexes et accroître la diversité.