

Stratégie CASA

Présenté par VPFCO et VPRHMSN

XX septembre 2022

Stratégies analysées pour les besoins actuels

Signer un avenant pour couvrir l'ensemble des besoins

Augmenter le contrat du montant requis par avenant pour permettre la livraison de la L2 et L3 et le paiement des licences, services SAP et la maintenance de l'infrastructure jusqu'en 2027

Avantages :

- Respect des obligations prévues au contrat initial
- Respect de l'équité concurrentielle
- Exécution des travaux dans les meilleures conditions de solidité et d'efficacité
- Maintien de l'expertise et des ressources en place et aucun délai pour débiter les travaux
- Maintien des taux initialement prévus

Risque :

- Questionnements lors de la publication de l'avenant
 - Mesure de mitigation : Préparation de lignes de presse expliquant le contexte ayant mené à l'augmentation du contrat

Remplacer le contrat actuel par de nouveaux contrats

- Produire un avenant d'augmentation de 10 % pour les services professionnels requis pour L2
- Mettre fin du contrat actuel lorsque le montant total sera écoulé (fin 2023)
- Lancer un processus contractuel pour signer un nouveau contrat pour la maintenance et l'infrastructure
- Effectuer une transaction avec l'Alliance pour certaines obligations non remplies par la Société

Inconvénients :

- Non-respect de l'engagement de la Société prévu au contrat initial
- Effort important des équipes pour la mise en place d'autres stratégies d'acquisitions
- Perte d'expertise potentielle des ressources de l'Alliance

DGAJ

XXX

- XXX

Stratégies d'acquisition L3 et recommandation globale

Avenant au contrat actuel

Avenant d'augmentation pour les services professionnels requis pour la L3

Avantages :

- Respect des obligations prévues au contrat et de l'équité concurrentielle
- Maintien de l'expertise et des ressources en place et aucun délai pour débiter les travaux
- Maintien des taux initialement prévus

Appel d'offres public

Appel d'offres public pour les services professionnels requis pour la L3

Avantage :

- Permet l'ouverture au marché et à de nouvelles technologies

Inconvénients :

- Effort important des équipes pour la préparation de l'appel d'offres
- Perte d'expertise des ressources de l'Alliance
- Délais de livraison de la L3 occasionnés par le processus contractuel

RISQUES

Médiatique : Questionnement accru lors de la publication de chaque opération contractuelle

Affaires :

- Délais engendrés par un changement de fournisseur
- Délais causés par le temps requis par les soumissionnaires pour s'approprier la solution afin de pouvoir répondre à l'appel d'offres

Financier : Augmentation des coûts

Gré à gré (13.2)

Gré à gré avec l'Alliance pour les services professionnels requis pour la L3

Avantage :

- ???

Inconvénients :

- Effort important des équipes pour la préparation du gré à gré
- Délais de livraison de la L3 occasionnés par le processus contractuel

RECOMMANDATION

Produire et signer un avenant pour augmenter le contrat du montant requis pour permettre la livraison de la L2 et L3 et le paiement des licences, services SAP et la maintenance de l'infrastructure jusqu'en 2027.



*Société de l'assurance
automobile*

Québec 