

NOTE AU RESPONSABLE DE L'OBSERVATION DES RÈGLES CONTRACTUELLES

DE : Comité de sélection appel d'offres de suite de progiciels de gestion intégrés P22899-3

DATE : Le 24 février 2017

OBJET : ➤ Faire part du déroulement et des résultats des travaux d'évaluation de l'étape G ➤ Recommander les éléments à discuter avant la signature du contrat	OBJECTIF DE LA NOTE : ➤ Pour information ➤ Pour recommandations
---	--

CONTEXTE

L'évaluation des soumissions déposées à la suite de la publication de l'appel d'offres de suite de progiciels de gestion intégrés est sous la responsabilité du comité de sélection. Afin d'exercer ce rôle, le comité de sélection est appuyé par plus de 20 comités aviseurs ou d'intégration.

Rappel sur les rôles et responsabilités établis par la Société :

- Le comité de sélection est responsable et imputable de l'évaluation des soumissions.
- Les comités aviseurs ont un rôle-conseil, ils donnent donc un avis, l'évaluation appartient au comité de sélection. Le comité de sélection a, tout au long de ses travaux, porté un regard critique à l'égard du résultat des travaux des comités aviseurs.
- Le secrétaire de comité de sélection soutient les membres pour atteindre l'objectif de qualité.

Le comité de sélection a complété l'évaluation des soumissions. La présente permet de faire un état de situation sur le déroulement des travaux, de présenter les résultats et de fournir ses recommandations sur les éléments à discuter avant la signature du contrat.

DÉROULEMENT DES TRAVAUX DU COMITÉ DE SÉLECTION

Les évaluations du comité de sélection se sont déroulées avec la présence de tous les membres du comité et des secrétaires. Étaient également présents à titre d'auditeur, un représentant de la DVIEP ainsi qu'un représentant de la firme Mallette. De plus, occasionnellement la directrice de la gestion et de la conformité contractuelles était présente.

Tous les membres ont fait une évaluation individuelle des soumissions. Le comité de sélection a aussi analysé les résultats des travaux des comités aviseurs, y compris les entrevues lorsque jugées nécessaires.

Un consensus a été obtenu à la suite des échanges entre les membres du comité de sélection. Les membres du comité de sélection considèrent avoir reçu toute l'information nécessaire, bénéficié du temps requis et n'avoir subi aucune influence indue, conséquemment le comité a été en mesure de fournir leur évaluation.

Le comité de sélection a au besoin demandé d'échanger avec des personnes ciblées de comités aviseurs. Les membres du comité de sélection ont été vigilants dans ses invitations afin de couvrir certains aspects demandant une expertise particulière. Ainsi, le comité a, tout au long de ses travaux, porté un regard critique à l'égard des résultats des travaux des comités aviseurs et a pris les mesures de mitigation nécessaires pour gérer ses risques à cet égard.

Finalement, soulignons l'apport important des travaux des comités aviseurs et des secrétaires de comités dans le processus d'évaluation des soumissions.

RÉSULTATS DES TRAVAUX

L'alliance LGS_IBM-SAP propose la meilleure solution qualité-prix selon les critères convenus et de ce fait, nous recommandons l'adjudication du contrat à cette alliance.

La valeur ajoutée de cette alliance réside dans son expertise de réalisations similaires, de la qualité de ses ressources stratégiques, de sa compréhension du plan stratégique, de sa vision d'avenir de l'intelligence d'affaires, du rôle intégrateur/Équipementier assumé par la même entité IBM, et de sa connaissance de la Société.

Vous trouverez ci-après, les faits saillants que le comité de sélection tient à porter à votre attention :

- L'alliance fait clairement ressortir les éléments importants de la Planification stratégique 2016-2020 ainsi que de sa compréhension des enjeux et des besoins de la Société.
- L'alliance a bien pris en compte les amendements de la Société dans sa soumission.
- L'alliance propose une stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible, basée sur les besoins réels de la Société.
- L'écart important au niveau des efforts de mise en place entre sa soumission initiale et amendée surprend par son ampleur et questionne ses bases d'évaluations, particulièrement pour l'intégration technologique, et ce, malgré les explications fournies dans sa soumission.
- Les 3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada, basé sur une grande variété de composantes du PGI SAP, auprès des Forces canadiennes facilitant ainsi le démarrage des travaux.
- L'alliance propose la mise en place d'un Comité de gestion des risques considérant l'ampleur de la transformation. Celui-ci devra réévaluer régulièrement les risques

considérant notamment que l'alliance n'identifie aucun risque résiduel en début de programme.

- L'alliance propose 3 mises à jour du progiciel d'ici la fin du programme, ce qui permettra à la Société d'avoir une version en main supportée par l'éditeur au-delà de la fin du programme prévue dans 10 ans.
- Le découpage des lots que l'alliance propose facilitera la gestion du programme.

Certains points seraient à clarifier ou à revoir avant le début des travaux notamment :

- La réduction des efforts en intégration technologique de quelque 730 000 heures entre la proposition initiale et amendée.
- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, ce qui constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.
- Malgré le dialogue compétitif, seulement 12 des 17 ressources proposées ont obtenu la note de passage.
- L'alliance prévoit une contingence de 7% alors qu'elle est de 15 à 20% dans l'industrie en général.
- Le taux horaire de 256\$ pour la réserve de travaux complémentaire est très élevé par rapport au taux horaire initial de 89\$ et au taux horaire de 134\$ pour les travaux de réalisation. Pour les mêmes travaux, le compétiteur proposait un taux horaire de 151\$.

En conclusion, nous souhaitons le meilleur des succès à la Société dans la poursuite de cet important programme de transformation.

Préparée par : Comité sélection

Approuvée par : Comité de sélection (24 février 2017)

Signature des membres

Signature des membres

Signature des membres

Signature des membres

Signature des membres

Signature des membres

Signature des membres

SÉANCE CONJOINTE DU COMITÉ DES TECHNOLOGIES DE L'INFORMATION
ET DU COMITÉ DE VÉRIFICATION ET DE LA PERFORMANCE
DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA
SOCIÉTÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE DU QUÉBEC

DATE : Le 3 mars 2017

LIEU : Salle du conseil d'administration
333, boulevard Jean-Lesage, Tour Nord, 6e étage
Québec (Québec) G1K 8J6

ou, par visioconférence,
800, Tour de la Place Victoria, 31e étage
Montréal (Québec) H4Z 1L6Salle du conseil d'administration

HEURE : 13 h 30

ORDRE DU JOUR PROVISOIRE

13 h 30 1. Préliminaires (5 min.)

- 1 A Présences, avis de convocation – Quorum
- 1 B Ordre du jour : modifications, additions, adoption *

2. Procès-verbal d'une séance antérieure et plan de travail 2017 *

- 2 A Adoption du procès-verbal de la séance tenue le 7 décembre 2016
- 2 B Suivi du plan de travail

13 h 35 3. Mise à jour de l'analyse de risques du processus d'acquisition du PGI (30 min.) *

*mettre en
lignes ce plan
Maurice*

Yves Frenette
Sylvie Chabot
Karl Malenfant
Daniel Pelletier

MALLETTE :
Valérie Dion
Marie-Pierre Lelièvre

14 h 5

4. Rapport des auditeurs sur la vérification des étapes G et H du processus d'acquisition PGI (60 min.) *

Yves Frenette
Sylvie Chabot
Karl Malenfant

4 A Note de la Direction de la vérification interne et de l'évaluation des programmes

Daniel Pelletier
Martin Lapierre

4 B Rapport de l'auditeur externe et **huis clos**

MALLETTE :
Valérie Dion
Marie-Pierre Lelièvre

5. Prochaines étapes du processus d'acquisition PGI (15 min.)*

Yves Frenette
Karl Malenfant

15 h 20

6. Autres sujets

7. Prochaine séance conjointe des comités

- Le 5 avril 2017, à 14 h

8. Huis clos des membres avec le directeur de la vérification interne et de l'évaluation des programmes

Daniel Pelletier

9. Huis clos des membres avec la présidente et chef de la direction

10. Huis clos des membres

11. Levée de la séance

* Documents joints

** Documents déposés séance tenante

Ébauche de texte pour la rencontre avec LGS IBM

Bonjour Messieurs Gratien Côté et John Rainsell (SAP),

Il me fait plaisir de vous rencontrer afin de vous partager l'analyse sommaire du comité de sélection relativement à l'évaluation de votre soumission à l'étape G.

Je tiens à vous mentionner que les notes et les commentaires que je vais partager avec vous proviennent du comité de sélection, composé de membres indépendants et surveillé par des auditeurs externes. En effet, dans le cadre de ce processus, la Société a confié un mandat d'audit à un cabinet d'experts-comptables professionnels pour auditer du respect des principes d'équité et de transparence du processus de sélection. Les travaux d'audit visent les étapes C à H du processus de sélection. Son rapport sera rendu public à la fin des travaux d'adjudication

Qualité de la proposition

Votre note globale est de **82,0 %** basée sur les trois critères de l'appel d'offres. L'alliance a bien pris en compte les amendements de la Société dans sa soumission. La valeur ajoutée de l'alliance réside dans son expertise de réalisations similaires, la qualité de ses ressources stratégiques, sa compréhension du plan stratégique, sa vision d'avenir de l'intelligence d'affaires, le rôle intégrateur/Équipementier assumé par la même entité IBM, et sa connaissance de la Société.

Le premier critère est la qualité et la faisabilité de la solution pour lequel vous avez la note de **89,7 %**. Les principaux constats sont :

Adéquation fonctionnelle et technologique

- La proposition est de qualité et répond aux attentes de la Société.
- L'Alliance propose 3 mises à jour du progiciel d'ici la fin du programme, ce qui permettra à la Société d'avoir une version en main supportée par l'éditeur au-delà de la fin du programme prévue dans 10 ans;
- Les rôles d'intégrateur et d'équipementier seront assumés par la même entité IBM, ce qui devrait faciliter les arrimages.

Le deuxième critère est la qualité des services professionnels pour lequel vous avez la note de **78,5 %**. Les principaux constats sont :

Organisation, mécanismes de gouvernance et méthodologie

- L'alliance fait clairement ressortir les éléments importants de la Planification stratégique 2016-2020 ainsi que de sa compréhension des enjeux et des besoins de la Société.
- L'alliance propose la méthodologie IBM [REDACTED] basé complètement sur SAP activate, moderne, enligné avec le mode agile, incluant des modèles préconfigurés du secteur public et de l'assurance
 - Méthode axée sur l'efficacité de bout en bout, bon autant pour une implantation sur site que pour une implantation en infonuagique;

- Arrimage avec le système de gestion de projet d'entreprise de la Société (SGPE)
- Beaucoup d'outils et d'accélérateurs disponibles et des modèles d'industries préconfigurés
- Le découpage des lots que l'alliance propose facilitera la gestion du programme.

Facteurs de risques

- L'Alliance présente, pour les risques majeurs, des mesures de mitigation détaillées, associées à la méthodologie et qui couvrent les éléments essentiels;
- L'alliance propose la mise en place d'un Comité de gestion des risques considérant l'ampleur de la transformation. Celui-ci devra réévaluer régulièrement les risques considérant notamment que l'alliance n'identifie aucun risque résiduel en début de programme, ce qui est irréaliste pour un mandat de cette envergure.

Expérience des ressources proposées

- Les 3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada, basé sur une grande variété de composantes du PGI SAP, auprès des Forces canadiennes facilitant ainsi le démarrage des travaux;
- Malgré le dialogue compétitif, seulement 12 des 17 ressources proposées ont obtenu la note de passage.

Stratégie de mise en œuvre

- L'alliance propose une stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible, basée sur les besoins réels de la Société.
- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.
- L'écart important au niveau des efforts de mise en place entre sa soumission initiale et amendée surprend par son ampleur et questionne les bases d'évaluations, particulièrement pour l'intégration technologique, et ce, malgré les explications fournies dans sa soumission.

Le troisième critère est la qualité commerciale pour lequel vous avez la note de **82,0 %**. Les éléments suivants ont été considérés :

- La qualité et la clarté de l'information du sommaire exécutif, de la présentation, et des amendements à la soumission;
- La présence de ressources stratégiques, la démonstration de leur expertise et leur capacité à travailler ensemble ;

- La compréhension des besoins et attentes de la Société en fonction des précisions apportées;
- La démonstration du réalisme de l'offre et de la capacité de l'Alliance de réaliser le programme;
- La capacité énoncée de travailler en partenariat « gagnant-gagnant »;
- L'engagement de l'alliance face à la Société;
- La valeur ajoutée globale de l'offre.

Les principaux constats sont ceux signifiés précédemment.

Le coût de la proposition

La solution proposée par l'Alliance pour la réalisation du programme de transformation est la plus économique.

L'Alliance se classe première tant pour le coût que pour la qualité de la solution proposée. Certains points seraient à clarifier ou à revoir avant le début des travaux notamment :

- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, ce qui constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.
- La réduction des efforts en intégration technologique de quelque 730 000 heures entre la proposition initiale et amendée.
- L'alliance prévoit une contingence de 7% alors qu'elle est de 15 à 20% dans l'industrie en général. La SAAQ et l'Alliance doivent en conséquence s'assurer d'une compréhension commune de la formule de partage de risques convenue.
- Le taux horaire de 256\$ pour la réserve de travaux complémentaire est très élevé par rapport au taux horaire initial de 89\$ et au taux horaire de 134\$ pour les travaux de réalisation.

En espérant que ces renseignements additionnels pourront vous aider à comprendre l'appréciation de la Société à l'égard des différents éléments de l'appel d'offres. Nous sommes conscients du temps et de l'énergie que vous y avez consacrée. On vous remercie de votre participation et nous sommes enthousiasme à débiter les travaux avec vous.

Ébauche de texte pour la rencontre avec LGS IBM

préparé par
répondre à
d'autres
si nécessaire

Bonjour Messieurs Gratien Côté et John Rainsell (SAP),

Il me fait plaisir de vous rencontrer afin de vous partager l'analyse sommaire du comité de sélection relativement à l'évaluation de votre soumission à l'étape G.

Je tiens à vous mentionner que les notes et les commentaires que je vais partager avec vous proviennent du comité de sélection, composé de membres indépendants et surveillé par des auditeurs externes. En effet, dans le cadre de ce processus, la Société a confié un mandat d'audit à un cabinet d'experts-comptables professionnels pour auditer du respect des principes d'équité et de transparence du processus de sélection. Les travaux d'audit visent les étapes C à H du processus de sélection. Son rapport sera rendu public à la fin des travaux d'adjudication

Qualité de la proposition

Votre note globale est de **82,0 %** basée sur les trois critères de l'appel d'offres. L'alliance a bien pris en compte les amendements de la Société dans sa soumission. La valeur ajoutée de l'alliance réside dans son expertise de réalisations similaires, la qualité de ses ressources stratégiques, sa compréhension du plan stratégique, sa vision d'avenir de l'intelligence d'affaires, le rôle intégrateur/Équipementier assumé par la même entité IBM, et sa connaissance de la Société.

Le premier critère est la qualité et la faisabilité de la solution pour lequel vous avez la note de **89,7 %**. Les principaux constats sont :

Adéquation fonctionnelle et technologique

- La proposition est de qualité et répond aux attentes de la Société.
- L'Alliance propose 3 mises à jour du progiciel d'ici la fin du programme, ce qui permettra à la Société d'avoir une version en main supportée par l'éditeur au-delà de la fin du programme prévue dans 10 ans;
- Les rôles d'intégrateur et d'équipementier seront assumés par la même entité IBM, ce qui devrait faciliter les arrimages.

Le deuxième critère est la qualité des services professionnels pour lequel vous avez la note de **78,5 %**. Les principaux constats sont :

Organisation, mécanismes de gouvernance et méthodologie

- L'alliance fait clairement ressortir les éléments importants de la Planification stratégique 2016-2020 ainsi que de sa compréhension des enjeux et des besoins de la Société.
- L'alliance propose la méthodologie IBM [REDACTED] basé complètement sur SAP activate, moderne, enligné avec le mode agile, incluant des modèles préconfigurés du secteur public et de l'assurance
 - Méthode axée sur l'efficacité de bout en bout, bon autant pour une implantation sur site que pour une implantation en infonuagique;

- Arrimage avec le système de gestion de projet d'entreprise de la Société (SGPE)
- Beaucoup d'outils et d'accélérateurs disponibles et des modèles d'industries préconfigurés
- Le découpage des lots que l'alliance propose facilitera la gestion du programme.

Facteurs de risques

- L'Alliance présente, pour les risques majeurs, des mesures de mitigation détaillées, associées à la méthodologie et qui couvrent les éléments essentiels;
- L'alliance propose la mise en place d'un Comité de gestion des risques considérant l'ampleur de la transformation. Celui-ci devra réévaluer régulièrement les risques considérant notamment que l'alliance n'identifie aucun risque résiduel en début de programme, ce qui est irréaliste pour un mandat de cette envergure.

Expérience des ressources proposées

- Les 3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada, basé sur une grande variété de composantes du PGI SAP, auprès des Forces canadiennes facilitant ainsi le démarrage des travaux;
- Malgré le dialogue compétitif, seulement 12 des 17 ressources proposées ont obtenu la note de passage.

Stratégie de mise en œuvre

- L'alliance propose une stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible, basée sur les besoins réels de la Société.
- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.
- L'écart important au niveau des efforts de mise en place entre sa soumission initiale et amendée surprend par son ampleur et questionne les bases d'évaluations, particulièrement pour l'intégration technologique, et ce, malgré les explications fournies dans sa soumission.

Le troisième critère est la qualité commerciale pour lequel vous avez la note de **82,0 %**. Les éléments suivants ont été considérés :

- La qualité et la clarté de l'information du sommaire exécutif, de la présentation, et des amendements à la soumission;
- La présence de ressources stratégiques, la démonstration de leur expertise et leur capacité à travailler ensemble ;

- La compréhension des besoins et attentes de la Société en fonction des précisions apportées;
- La démonstration du réalisme de l'offre et de la capacité de l'Alliance de réaliser le programme;
- La capacité énoncée de travailler en partenariat « gagnant-gagnant »;
- L'engagement de l'alliance face à la Société;
- La valeur ajoutée globale de l'offre.

Les principaux constats sont ceux signifiés précédemment.

Le coût de la proposition

La solution proposée par l'Alliance pour la réalisation du programme de transformation est la plus économique.

L'Alliance se classe première tant pour le coût que pour la qualité de la solution proposée. Certains points seraient à clarifier ou à revoir avant le début des travaux notamment :

- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, ce qui constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.
- La réduction des efforts en intégration technologique de quelque 730 000 heures entre la proposition initiale et amendée.
- L'alliance prévoit une contingence de 7% alors qu'elle est de 15 à 20% dans l'industrie en général. La SAAQ et l'Alliance doivent en conséquence s'assurer d'une compréhension commune de la formule de partage de risques convenue.
- Le taux horaire de 256\$ pour la réserve de travaux complémentaire est très élevé par rapport au taux horaire initial de 89\$ et au taux horaire de 134\$ pour les travaux de réalisation.

En espérant que ces renseignements additionnels pourront vous aider à comprendre l'appréciation de la Société à l'égard des différents éléments de l'appel d'offres. Nous sommes conscients du temps et de l'énergie que vous y avez consacrée. On vous remercie de votre participation et nous sommes enthousiasme à débiter les travaux avec vous.

Deloitte :

Bonjour M. Hopkins,

(Deloitte = Jonathan Hopkins 1-613-786-7547 ou 1-613-292-3992)

Je me représente, Yves Frenette, VP à la SAAQ et responsable de l'observation des règles contractuelles, je vous appelle pour vous communiquer l'alliance retenue pour effectuer le plan de transformation avec nous, sur la base du résultat de l'évaluation de la meilleure proposition en termes qualité/prix.

Je suis accompagnée tout comme à la fin de l'étape E de Dave Leclerc, aussi VP et secrétaire général et de Sylvie Chabot, Directrice de la gestion et de la conformité contractuelle que vous connaissez.

Malheureusement pour vous, votre proposition a été qualifiée comme étant intéressante, mais moins que celle de votre concurrent quant à la relation qualité-prix selon les critères convenus à l'appel d'offres. Les principaux éléments de votre proposition qui ont retenu l'attention de la Société sont les suivants :

Deloitte :

- Du point de vue technologique et du point de vue de l'adéquation fonctionnelle, l'offre est de qualité
- La proposition d'une simulation avant le déploiement de la livraison 3 est opportune
- Bon bassin de ressources francophones prêt à venir s'établir à Québec
- 14 des 18 ressources proposées ont obtenu la note de passage
- De façon générale, l'alliance a pris en compte les amendements de la Société à son appel d'offre
- Les éléments qui ne répondaient pas adéquatement aux attentes de la Société sont :

Stratégie de mise en œuvre :

- ✓ L'implantation de GRP (gestion de la relation avec les partenaires) au début de programme (relié tous ses partenaires en début de programme comme cela c'est assez audacieux)
- ✓ Le nombre élevé de ressources en période de pointe
- ✓ La livraison « centre de services » en période de pointe (31 mars 2020)
- ✓ Le découpage des travaux, près de 200 lots

Ces éléments auraient nécessité des corrections et risquaient d'amener un retard important dans le début des livraisons

Votre note est de 72 points (110 points par rapport à votre concurrent)

- ✓ Qualité de la solution = 84 points
- ✓ Qualité des services professionnels = 67 points
- ✓ Qualité commerciale = 72

CTP ajusté = + 76 M \$

Calculé

→ tel qui est établi de l'A10

→ 2 idées
↓
centre
expertise

Avant résultats

Je tiens à vous rassurer que l'évaluation a été faite avec une très grande rigueur. Le comité de sélection était totalement indépendant et était surveillé par des auditeurs externes en vue d'assurer l'équité et la transparence du processus. Le rapport de cet auditeur sera rendu public dans les prochaines semaines.

15 prochains jours et ne comportera aucune restriction

Je tiens à vous indiquer que la Société souhaite poursuivre la relation d'affaire que nous avons bâtie ensemble au fil des ans. On compte pouvoir continuer et on vous remercie.

Je comprends que ça peut être difficile à accepter et conscient des efforts que vous avez déployés. Je vous propose de prendre votre recul et de me revenir si vous le souhaitez. Vous pouvez me rappeler ou je peux vous rencontrer. Je vous propose dans la semaine du 13 mars, ce rendez-vous nous permettra d'être constructif et de vous faire part de notre évaluation de façon plus détaillée si vous le souhaitez.

tel que stipulé à l'A/D

Prend
leur
et bonifié
avec texte de
Yves

Prend et
bonifié

Bonjour Monsieur Girard,

(LGS = Daniel Girard 418-951-3484)

Je me représente, Yves Frenette, VP à la SAAQ et responsable de l'observation des règles contractuelles, je vous appelle pour vous communiquer l'alliance retenue pour effectuer le plan de transformation avec nous, sur la base du résultat de l'évaluation de la meilleure proposition en termes qualité/prix.

Je suis accompagnée tout comme à la fin de l'étape E de Dave Leclerc, aussi VP et secrétaire général et de Sylvie Chabot, Directrice de la gestion et de la conformité contractuelle que vous connaissez.

Heureusement pour vous, votre proposition a été qualifiée comme étant la meilleure proposition quant à la relation qualité-prix selon les critères convenus à l'appel d'offres. Les principaux éléments de votre proposition qui ont retenu l'attention de la Société sont les suivants :

LGS

- Expertise de résiliations similaires (3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada (Forces canadiennes)
- Qualité des ressources stratégiques
- Compréhension du plan stratégique, des enjeux et besoins de la Société
- Vision d'avenir de l'intelligence d'affaires
- Stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible
- Propose la mise en place d'un comité de gestion des risques
- Certains points nécessiteront cependant des clarifications, on en discutera dans nos échanges avant la signature du contrat (par exemple le taux horaire pour la réserve de travaux complémentaires, bien loin des tarifs de réalisation et des tarifs proposés par votre concurrent)

Votre note est de 82 points

Je tiens à vous rassurer que l'évaluation a été faite avec une très grande rigueur. Le comité de sélection était totalement indépendant et était surveillé par des auditeurs externes en vue d'assurer l'équité et la transparence du processus. Le rapport de cet auditeur sera rendu public dans les prochaines semaines.

qualité
solution
répond
de façon
importante
aux besoins
de la
Société

toutefois, elle
n'y répond pas
totalement

Des pts de vue du CTP, votre proposition est la
meilleure, mais des éléments de prix sont

également être disputés, donc ainsi
je vous confie que d'ici la fin
du mois de mars ~~des~~ la
Soutté va interrompre les
discussions sur une
Les discussions seront menées par
M. Karl Molenfant, chargé du projet.
et JP ...
Pour garantir
la qualité

Bonjour Monsieur Girard,

(LGS = Daniel Girard 418-951-3484)

① Je me présente, Yves Frenette, VP à la SAAQ et responsable de l'observation des règles contractuelles, je vous appelle pour vous communiquer l'alliance qui poursuivra avec la Société les discussions en vue de la signature du contrat.

② Je suis accompagnée tout comme à la fin de l'étape E de Dave Leclerc, aussi VP et secrétaire général et de Sylvie Chabot, Directrice de la gestion et de la conformité contractuelle que vous connaissez.

LGS IBM-SAP propose la meilleure solution qualité-prix selon les critères convenus. En effet, votre proposition est de qualité et répond de façon importante aux besoins de la Société mais elle n'y répond pas totalement. De même pour le CTP, votre proposition est la meilleure mais des éléments de prix devront également être discutés. Ainsi je vous confirme que d'ici la fin du mois de mars la Société va entreprendre comme prévu à l'appel d'offres des discussions avec votre alliance en vue de bonifier la qualité de votre offre. Ces discussions seront menées par M. Karl Malenfant, chargé du projet et vice-président aux technologies de l'information.

Au terme de ces discussions et après avoir complété l'analyse coût/bénéfice, le conseil d'administration devra autoriser de contracter avec votre alliance.

③ L'évaluation a été faite avec une très grande rigueur. Le comité de sélection était totalement indépendant et était surveillé par des auditeurs externes en vue d'assurer l'équité et la transparence du processus. Le rapport de cet auditeur sera rendu public dans les 15 prochains jours.

Les principaux éléments de votre proposition qui ont retenu l'attention de la Société sont les suivants :

LGS

- Stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible
- Expertise liée à des réalisations similaires (3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada (Forces canadiennes))
- Qualité des ressources stratégiques
- Compréhension du plan stratégique, des enjeux et des besoins de la Société
- Vision d'avenir de l'intelligence d'affaires
- Propose la mise en place d'un comité de gestion des risques
- Certains points nécessiteront cependant des clarifications, on en discutera dans nos discussions du mois de mars (par exemple le taux horaire pour la réserve de travaux complémentaires, bien loin des tarifs de réalisation et des tarifs proposés par votre concurrent)

Votre note est de 82 points

→ 18 points entre le 82 et le 100

LGS-IBM/SAP

Contact : Daniel Girard
Cellulaire : 418-951-3484

Relève : Martine Gingras
Cellulaire : 1-613-293-1462

Équipe Deloitte

Contact : Jonathan Hopkins
Téléphone : 1-613-786-7547
Cellulaire : 1-613-292-3992

LGS-IBM/SAP

Contact : Daniel Girard

Cellulaire : [REDACTED]

Relève : Martine Gingras

Cellulaire : [REDACTED]

Problème avec

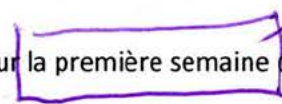
ties content

À annoncer :

- Vous êtes attendu le 24 octobre 9h30 pour une séance d'information et les règles de fonctionnement.
- LGS-IBM/SAP sera la première alliance à commencer le dialogue compétitif, le 25 octobre.

À demander :

- Envoyer à Amélie Bédard la liste des participants pour la première semaine du dialogue compétitif.



le reste en continue

A demander :

- Déclarations 10400 Re position
- Attestation d'absence de collusion
- Renonciation et quittance
- Engagement de confidentialité

Amélie
Vivier
ce Sylvain

⇒ Bonnes nouvelles

1) 1ère → les 2 ensemble
après Route →

Qtes ⇒ dénouement du dialogue
↳ lundi

LGS/ IBM - SAP

1. Qualité de la solution

Volet fonctionnel

- L'offre présentée démontre une bonne adéquation avec les besoins de la Société, notamment par rapport à l'intégration native de la solution. Les VFS confirment ce constat et démontre la convivialité plus grande de la solution SAP.
- Il y a certaines différences entre les solutions proposées par les alliances LGS-IBM et Deloitte quant au nombre et aux types de modules utilisés pour un même critère alors qu'elles utilisent la même solution progiciel. De plus, il y a des écarts au niveau du nombre de développements identifiés (RiceFW et CDP). Conséquemment les efforts requis pour combler ces écarts devraient avoir un impact sur la stratégie de mise en œuvre et les coûts. Pour les alliances utilisant SAP, les écarts, laissent supposer une mauvaise compréhension du critère ou une utilisation plus efficiente des modules ou une interprétation différente de ce qui nécessite du développement. Dans ce contexte, lors du dialogue compétitif il sera important de s'assurer de la compréhension des besoins de la Société et de leur évaluation des efforts notamment au niveau des RiceFW et CDP.

Volet technologique

- Il manque plusieurs informations pour pouvoir apprécier dans quelle mesure les divers aspects d'évaluation étaient couverts
- Équipementier : la proposition est acceptable au niveau performance, robustesse et élasticité.
- Éditeur : SAP se démarque par l'intégration native de ses fonctionnalités. L'architecture globale de la solution de SAP qui est bâtie autour du concept d'in-memory-computing démontre un engagement de l'éditeur face à l'innovation.

2. Qualité des services professionnels

- Approche
 - L'approche proposée dépasse pour plusieurs éléments important les attentes de la Société, notamment par rapport aux rôles et responsabilités, au partenariat gagnant-gagnant, à la méthodologie et à l'organisation du programme.
 - L'alliance a regroupé les 9 équipes (bâtons rouges) en 6 équipes en tenant compte de sa stratégie de mise en œuvre.
 - Cohésion entre la gestion du changement, communication et formation
 - L'alliance présente des exemples concrets qui démontrent qu'elle comprend bien les besoins de la Société.
 - L'alliance comprend très bien le concept de coach et l'applique pour tous les postes de coachs et de team leads selon le modèle « *two in a box* » qui illustre parfaitement la philosophie demandée dans l'AO. Elle a déjà travaillé dans ce mode dans des mandats d'envergure.

- L'alliance désigne un responsable de la relation d'affaires doté d'un pouvoir décisionnel en lien direct avec le directeur du programme, lui permettant de gérer les aspects commerciaux et stratégiques du programme afin de résoudre rapidement les enjeux.
- Stratégie de mise en œuvre :
 - La stratégie de mise en œuvre proposée est conforme pour les raisons suivantes:
 - Solide, étoffée et bien appuyée sur des assises robustes
 - Assure la pérennité de la solution sur 10 ans par des mises à niveau régulières pour le matériel et logiciel, permettant à la Société de bénéficier de nouvelles fonctionnalités d'affaires si elle le souhaite;
 - Se déroule sur une période de 54 mois et prend en compte les contraintes de la Société;
 - Permis et Immatriculation. livrés en deux temps : du point de vue technologique, ils ont présenté une solution réaliste et documentée.
 - Le découpage des lots est adéquats, bien documenté et reflète les attentes de la Société;
 - Le scénario de mise en œuvre ne démontre pas le transfert des connaissances de l'alliance vers une autonomie SAAQ, les efforts de support de l'alliance pour les années 6 à 10 demeurant importants.
 - Dans un contexte où la Société vise une solution vanille, et que la proposition est appuyée par du CDP, les efforts en intégration techno (48% des heures du programme) nous apparaissent élevé. De plus, les efforts de la Société sont de 4 et 5 fois plus élevé que les autres alliances.
 - L'alliance prévoit 7.4% des efforts en formation, gestion du changement et communication. Actuellement, la Société investit 15% en formation et gestion du changement.
 - On remarque dans les soumissions un écart au niveau des efforts globaux du programme de l'ordre de 70% entre Deloitte et LGS/ IBM, ainsi que des écarts notables entre différents domaines. Ceci signifie que globalement, LGS/ IBM prévoit 1,7 fois plus d'heures que Deloitte pour l'ensemble du programme. Notons que les deux alliances ont le même éditeur, des méthodologies similaires et utiliseront les mêmes CDP.

Cet écart est de 1,369 millions d'heures soit l'équivalent de 761 années/personne.
- Expertise de l'alliance
 - 3 mandats proposés répondent aux attentes de la Société en termes d'envergure et de l'utilisation intégrée des composantes du PGI proposé, ce qui permet d'apprécier la capacité de l'alliance à réaliser des mandats de la portée et de l'envergure d'un programme de transformation organisationnelle tel que celui prévu à la Société
 - L'alliance propose une équipe d'experts à titre de coach ayant déjà travaillé ensemble dans un projet d'envergure réalisé selon la philosophie souhaitée (Défense nationale). Cette situation favorise un démarrage efficient et la synergie d'équipe attendue.

- Expérience des ressources
 - 12 ressources principales sur les 18 proposées rencontrent les exigences minimales comme coach ou team lead.
 - 10 ressources de relève sur 36 proposées rencontrent les exigences minimales comme coach ou team lead.
- Bassin d'expertise
 - Le bassin des ressources s'avère suffisant. Pour certain domaine, l'analyse des profils du bassin d'expertise est à un niveau de détails qui dépasse les attentes.
 - Les mécanismes proposés pour assurer la couverture sont adéquats.

3. Qualité commerciale

- LGS-IBM-SAP forme une alliance crédible et dont la santé financière est bonne. Elle dépasse pour plusieurs éléments important les attentes de la Société, notamment au niveau de la vision d'affaires et des mécanismes de gouvernance et de gestion de lots. L'ensemble des éléments cités font voir très clairement que l'alliance :
 1. Comprend très bien le concept de partenariat gagnant-gagnant avec partage de risque et cogestion
 2. Accepte de travailler dans ce modèle pour toute la durée du contrat
 3. A de l'expérience dans de tels modèles

L'alliance comprend les défis relié à l'envergure du projet tant fonctionnelle que temporelle, le fait que la solution doit être développée en partenariat entre la Société et l'alliance, tout en réservant la maîtrise d'œuvre à la Société.

Proulx, Nathalie

De: Mathieu, Francis [francis.mathieu@cgi.com]
Envoyé: 21 octobre 2016 07:38
À: Chabot, Sylvie
Cc: Frenette, Yves; Leclerc, Dave
Objet: Re: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

Bonjour Mme Chabot,

Il me fera plaisir de recevoir votre appel au 418-623-0101 poste 1602106

Merci et bonne journée,

Francis Mathieu, M. Sc. Vice-Président Services-Conseils
CGI T: 418-623-0101 x1602106 C [REDACTED]

Envoyé de mon iPad

Le 20 oct. 2016 à 16:00, Chabot, Sylvie <Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

Bonjour,

Nous vous contacterons par téléphone ce vendredi 21 octobre entre 9h et 10 h pour vous communiquer le résultat de l'étape E.

Salutations distinguées.

<image003.jpg>

Sylvie Chabot, directrice de la gestion et de la conformité contractuelles
Vice-présidence aux ressources humaines, aux finances
et à la performance
Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22
Québec (Québec) G1K 8J6
Téléphone : 418 528-5293
Sylvie.chabot@saaq.gouv.qc.ca

GRILLE D'ÉVALUATION : SOUMISSION COMPORTANT UNE DÉMONSTRATION DE QUALITÉ EN VUE D'UNE ADJUDICATION SELON LE PRIX AJUSTÉ LE PLUS BAS (Annexe 2 RCS)

Mandat : Sélection d'une solution d'affaires et des services professionnels
Numéro : P22899-3

affaire juste garden CGI

PARTIE 1									
Étape D		CGI Oracle		Équipe Deloitte		LGS/IBM SAP			
CRITÈRES	Poids du critère (P) (0 à 100%)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)
Qualité de la solution	55%	89,416	49,179	96,203	52,912	93,692	51,530		
Qualité des services prof. - Approche de réalisation	30%	47,250	14,175	70,950	21,285	84,950	25,485		
Qualité commerciale	15%	51,750	7,763	68,750	10,313	84,250	12,638		
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		71,116		84,509		89,653		
			100		100		100		100
Soumissions acceptables		71,116		84,509		89,653			

Étape E									
		CGI Oracle		Équipe Deloitte		LGS/IBM SAP			
CRITÈRES	Poids du critère (P) (0 à 100%)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)
Qualité et faisabilité de la solution	45%	87,052	39,173	92,516	41,632	92,548	41,647		
Qualité des services professionnels	45%	48,067	21,630	64,815	29,167	77,432	34,844		
Qualité commerciale	10%	51,750	5,175	68,750	6,875	84,250	8,425		
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		65,978		77,674		84,916		
			100		100		100		100

Étape G									
		CGI Oracle		Équipe Deloitte		LGS/IBM SAP			
CRITÈRES	Poids du critère (P) (0 à 100%)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P X N)
Qualité et faisabilité de la solution	30%			92,516	27,755	92,548	27,765		
Qualité des services professionnels	60%			64,815	38,889	77,432	46,459		
Qualité commerciale	10%			68,750	6,875	84,250	8,425		
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%				73,519		82,649		
			100		100		100		100
Soumissions acceptables				73,519		82,6492			

PARTIE 2									
ÉVALUATION DES PRIX		CGI Oracle		Équipe Deloitte		LGS/IBM SAP			
Prix soumis (Soumissions acceptables seulement)									
Coût Total de Propriété (CTP) (Soumissions acceptables seulement)									
Paramètre K	50%								
1	Coefficient d'ajustement pour la qualité 1 + K (Note finale pour la qualité - 70) 30			1,05865		1,21082			
2	CTP ajusté CTP Coefficient d'ajustement pour la qualité	N/A		N/A		N/A		N/A	
PRIX AJUSTÉ LE PLUS BAS (AUX FINS D'ADJUDICATION) :									

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature secrétaire

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature secrétaire

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 20 octobre 2016 18:49
À: Malenfant, Karl
Cc: Gauthier, Gisèle; Vincent, Nicolas; Chabot, Sylvie
Objet: Re: TR: DOCUMENTS PGI

Oui

Sylvie info que je devrai dire lors de mes appels

Bte

Envoyé de mon iPhone

Le 20 oct. 2016 à 18:42, Malenfant, Karl <Karl.Malenfant@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

Bonsoir à vous deux.

Compte tenu que :

- il y aura grève des avocats lundi
- que l'avocat externe ne sera pas présent lundi et que je serai seul
- que nous voulons que les firmes finalistes signent rapidement ces documents
- que les firmes viennent avec leurs avocats lundi
- que ces documents sont validés par tous

Yves, Gisèle, je vous propose que demain matin, Yves indique aux 2 finalistes que dès 10h, la SAAQ communiquera par courriel les documents qu'ils devront compléter pour lundi et que s'ils ont des questions, qu'ils puissent appeler Michel Guimont.... question de ne pas laisser Gisèle avec des questions lundi et de ne pas retarder le dialogue.

Etes vous confo?

Karl Malenfant
Envoyé de mon iPad

Début du message transféré :

Expéditeur: "Vincent, Nicolas" <Nicolas.Vincent@saaq.gouv.qc.ca>
Date: 20 octobre 2016 à 18:29:31 UTC-4
Destinataire: "Malenfant, Karl" <Karl.Malenfant@saaq.gouv.qc.ca>
Objet: TR : TR: DOCUMENTS PGI

Bonjour

Voici les documents à faire signer par les alliances lundi. Versions finales.
Nicolas

Envoyé de mon iPhone

Début du message transféré :

Expéditeur: "Vincent, Nicolas" <Nicolas.Vincent@saaq.gouv.qc.ca>
Date: 20 octobre 2016 à 16:12:48 HAE
Destinataire: "Couture, Manon" <Manon.Couture@saaq.gouv.qc.ca>
Cc: Bédard, Amélie <Amelie.Bedard@saaq.gouv.qc.ca>
Objet: TR: DOCUMENTS PGI

Les documents a faire signer le 24

De : Duclos, Danielle
Envoyé : 20 octobre 2016 15:57
À : Vincent, Nicolas
Cc : Maranda, Vicky
Objet : DOCUMENTS PGI

Version final des documents

Danielle Duclos

<image001.png>

Direction de la gestion et de la conformité contractuelles
Coordination du contrôle de la qualité
Société de l'assurance automobile du Québec
333, boul. Jean-Lesage, E-1-22
Québec (Québec) G1K 8J6
Tél. : 418 528-3333 poste 85691
Télec. : 418 528-1000
Courriel: danielle.duclos@saaq.gouv.qc.ca

<image002.jpg>

<Attestation absence de collusion.docx>

<Renonciation et quittance.docx>

<ENGAGEMENT DE CONFIDENTIALITÉ.docx>

Vincent, Nicolas

De: Vincent, Nicolas
Envoyé: 19 octobre 2016 17:55
Cc: Chabot, Sylvie; Bédard, Amélie
Objet: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E et début du dialogue compétitif
Pièces jointes: Dialogue compétitif - semaine du 24 octobre.pptx

Bonjour,

Vous serez contacté ce vendredi 21 octobre en avant-midi afin de recevoir les résultats de l'étape E.

Le 24 octobre prochain, une séance d'information se tiendra en présence des 2 alliances retenues concernant le fonctionnement de ce dialogue et d'autres informations qui guideront nos échanges. La rencontre aura lieu de 9h30 à 16h30 au siège social de la Société. Étant donné qu'une grève des juristes est prévue commencer ce lundi, nous vous recommandons d'entrer par l'entrée de la SAAQ située proche des guichets de Orléans Express à l'intérieur de la gare du palais. Dans le cas où cette porte d'entrée serait bloquée par le piquetage, nous vous demandons d'attendre devant le restaurant Charbon Steakhouse. Nous irons vous chercher à cet endroit.

Un tirage au sort a déterminé l'alliances qui commencera les ateliers du dialogue compétitif en premier. Le résultat du tirage au sort vous sera divulgué en même temps que l'annonce des résultats de l'étape E. À noter que le tout a été réalisé en présence de l'auditeur externe (Mallette). La première alliance débutera les discussions individuelles le 25 octobre et la seconde le 26 octobre.

Vous trouverez en pièce-jointe un calendrier avec les thèmes qui seront abordée durant la première semaine avec chacune des alliances. Les dates avec des points sont pour l'alliance qui aura été déterminée comme étant première pour commencer les ateliers et les carrées pour la seconde.

Après avoir reçu votre résultat de l'étape E, je vous demande de faire parvenir à Amélie Bédard la liste des gens qui seront présents lundi le 24 octobre afin de faire préparer les cartes de visites. De plus, si vous pouvez l'aviser immédiatement des autres personnes présentes au courant de cette même semaine cela serait apprécié.

Salutations,

Nicolas Vincent

Coordonnateur - Conformité PGI-AO
Société de l'assurance automobile du Québec
☎ 418.528.3333 poste 81760

* 3 déclarations à faire signer → Copie sup

regroupé et
donné cela à J. P. Roux
et H. H.

intérêts pécuniaires

Déclaration dans le cadre de la réalisation de l'étape F : le dialogue compétitif

**Partie 1 : Déclaration des intérêts directs¹ ou indirects à l'égard des soumissionnaires
et/ou sous-contractants**

☐ Suite à la lecture de la liste des noms des fournisseurs présentée en annexe, je déclare ne pas avoir d'intérêts directs ou indirects à l'égard des fournisseurs présentés.

ou

☐ Suite à la lecture de la liste des noms des fournisseurs présentée en annexe, je déclare avoir des intérêts directs ou indirects à l'égard d'un ou des fournisseurs présentés.

Nom du fournisseur	Nature des intérêts (directs ou indirects)	Période visée	Renseignements supplémentaires s'il y a lieu

Signature :

Nom en lettres moulées

Organisme

Signature

Date

Décision de la Direction de la gestion et de la conformité contractuelles :

¹ Intérêt direct : Un intérêt pécuniaire détenu par le déclarant.

Intérêt indirect : Un intérêt pécuniaire détenu par la famille immédiate du déclarant, soit son conjoint ou conjointe et ses enfants ou autres personnes à charge.

9H00 à 10H00 (Maison → complète cela)
et J.P. et M.H. seront là pour l'assurer

**Partie 2 : Déclaration des liens avec les représentants des alliances participant
au dialogue compétitif**

- ☐ Suite à la lecture de la liste des noms des représentants des alliances participant au dialogue compétitif présentée en annexe, je déclare ne pas avoir de lien avec ces représentants.

ou

- ☐ Suite à la lecture de la liste des noms des représentants des alliances participant au dialogue compétitif présentée en annexe, je déclare avoir des liens avec un ou des représentants.

Nom de l'Alliance	Nom du représentant de l'alliance	Nature des liens (personnel ou professionnel) et précisez	Période visée	Renseignements supplémentaires s'il y a lieu

Signature :

Nom en lettres moulées

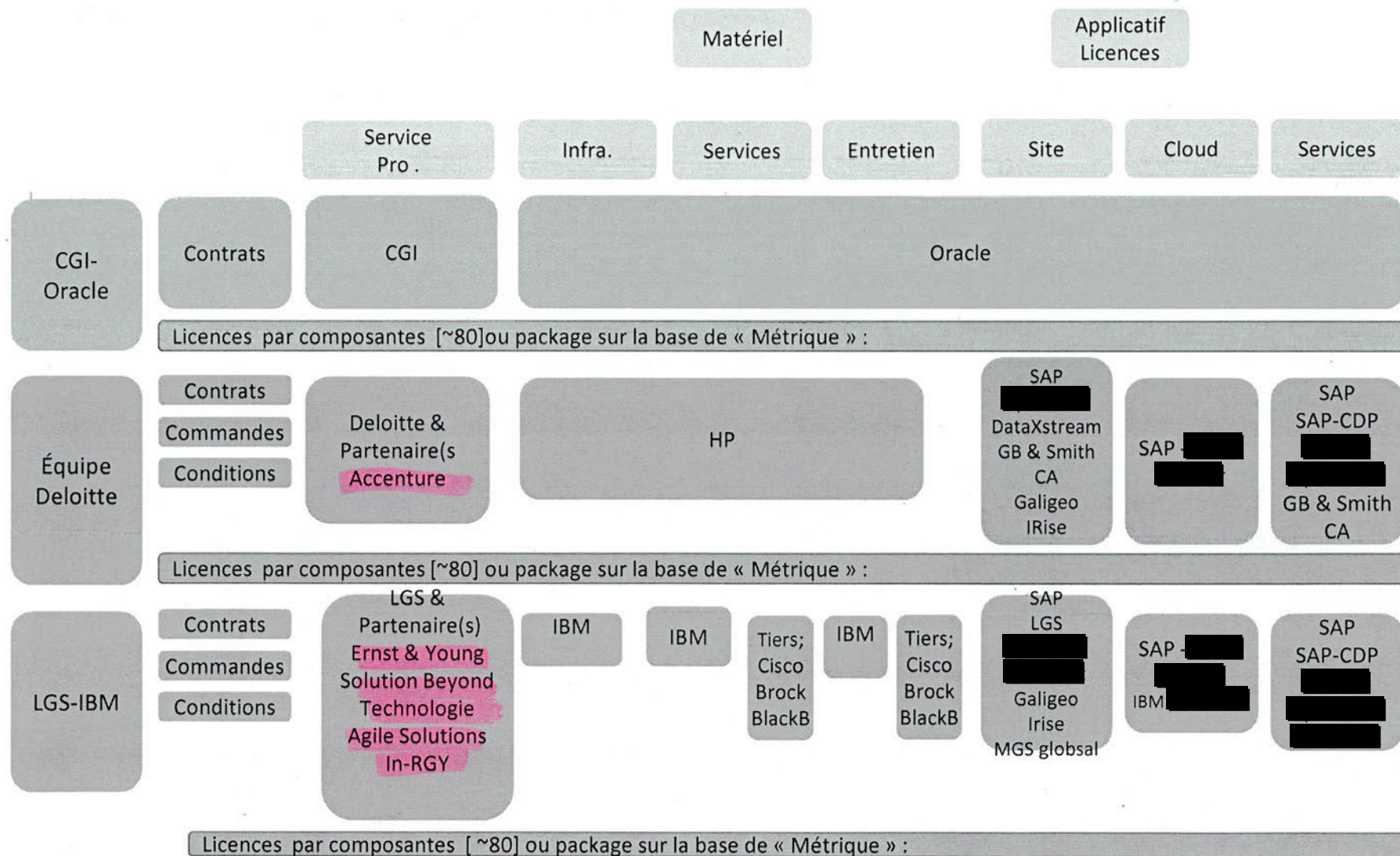
Organisme

Signature

Date

Décision de la Direction de la gestion et de la conformité contractuelles :

Structure des propositions contractuelles déposées



Chabot, Sylvie

De: Bédard, Amélie
Envoyé: 18 octobre 2016 16:00
À: Chabot, Sylvie
Objet: PGI- analyse des notes selon pondération de G

Allo Sylvie,

Voici ce qui ressort de l'analyse de la grille avec les propositions pour l'étape G.

L'alliance qui a fini 1ere après le tour E resterait première si ces notes ne change pas. Voici ses notes comparées étape E et G pour les volets suivants :

	Étape E	Étape G
FON	32.4/35	14.3/15
TECHNO	9.3/10	14/15
Services Professionnels	34.8/45	53.3/65
Commercial	8.4/10	4.2/5
Global	84.9/100	85.8/100

L'alliance qui a fini 2e après le tour E resterait deuxième si ces notes ne change pas. Voici ses notes comparées étape E et G pour les volets suivants :

	Étape E	Étape G
FON	32.2/35	13.7/15
TECHNO	9.4/10	14.3/15
Services Professionnels	29.2/45	44/65
Commercial	6.9/10	3.4/5
Global	77.7/100	75.4/100

Amélie Bédard
Projet PGI-AO
Téléphone: 418-528-3333 poste 85870
amelie.bedard@saaq.gouv.qc.ca

Comité avisé

Mandat : Appel d'offres de suite de progiciels de gestion intégrés : Sélection de la solution d'affaires et des services professionnels					
ÉTAPE G : Analyse de la Qualité des Offres Amendées			Numéro : P22899-3		
ÉVALUATION DE LA QUALITÉ		Équipe Deloitte		LGS-IBM/SAP	
CRITÈRES S'il y a lieu, cocher le ou les critères pour lequel (lesquels) un minimum de 70 points est exigé.	Poids du critère (P) (0 à 100%)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P x N)	Note obtenue (N) (0 à 100)	Note pondérée (P x N)
QUALITÉ DE LA SOLUTION	30%	84,8	25,4	90,3	27,1
QUALITÉ DES SERVICES PROFESSIONNELS	65%	64,6	42,0	81,6	53,0
QUALITÉ COMMERCIALE	5%	3,6	0,2	4,2	0,2
NOTE POUR LA QUALITÉ (Somme des notes pondérées)	100%	67,6 / 100		80,3 / 100	
Soumissions acceptables		Non	N/A	Oui	Rang #1
Pour être retenue, une soumission doit obtenir une note globale de 70 et plus. Toutes les soumissions dont la note est inférieure à 70 ne sont pas retenues pour la suite du processus d'évaluation.					

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Signature membre

Ligne de communication LGS IBM-SAP

L'alliance LGS IBM-SAP propose la meilleure solution qualité-prix selon les critères convenus et de ce fait, nous recommandons l'adjudication du contrat à cette alliance.

La valeur ajoutée de cette alliance réside dans son expertise de réalisations similaires, de la qualité de ses ressources stratégiques, de sa compréhension du plan stratégique, de sa vision d'avenir de l'intelligence d'affaires, du rôle intégrateur/Équipementier assumé par la même entité IBM, et de sa connaissance de la Société.

Les faits saillants du comité de sélection sont :

- L'alliance fait clairement ressortir les éléments importants de la Planification stratégique 2016-2020 ainsi que de sa compréhension des enjeux et des besoins de la Société.
- L'alliance a bien pris en compte les amendements de la Société dans sa soumission.
- L'alliance propose une stratégie de mise en œuvre bien articulée et crédible, basée sur les besoins réels de la Société.
- ◻ L'écart important au niveau des efforts de mise en place entre sa soumission initiale et amendée surprend par son ampleur et questionne ses bases d'évaluations, particulièrement pour l'intégration technologique, et ce, malgré les explications fournies dans sa soumission.
- Les 3 coachs proposés ont travaillé en même temps sur un des plus gros programmes de transformation au Canada, basé sur une grande variété de composantes du PGI SAP, auprès des Forces canadiennes facilitant ainsi le démarrage des travaux.
- L'alliance propose la mise en place d'un Comité de gestion des risques considérant l'ampleur de la transformation. Celui-ci devra réévaluer régulièrement les risques considérant notamment que l'alliance n'identifie aucun risque résiduel en début de programme.
- L'alliance propose 3 mises à jour du progiciel d'ici la fin du programme, ce qui permettra à la Société d'avoir une version en main supportée par l'éditeur au-delà de la fin du programme prévue dans 10 ans.
- Le découpage des lots que l'alliance propose facilitera la gestion du programme.

Certains points seraient à clarifier ou à revoir avant le début des travaux notamment :

- La réduction des efforts en intégration technologique de quelque 730 000 heures entre la proposition initiale et amendée.
- La proposition d'implanter la livraison permis et immatriculation sans simulation, ce qui constitue un risque important pour la Société, car il s'agit de son secteur de service direct à la population.

- Malgré le dialogue compétitif, seulement 12 des 17 ressources proposées ont obtenu la note de passage.
- L'alliance prévoit une contingence de 7% alors qu'elle est de 15 à 20% dans l'industrie en général.
- Le taux horaire de 256\$ pour la réserve de travaux complémentaire est très élevé par rapport au taux horaire initial de 89\$ et au taux horaire de 134\$ pour les travaux de réalisation. Pour les mêmes travaux, le compétiteur proposait un taux horaire de 151\$.

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
 Envoyé: 20 octobre 2016 15:36
 À: Leclerc, Dave; Tremblay, Nathalie (PCD); Chabot, Sylvie
 Cc: Frenette, Yves
 Objet: Bonjour Monsieur- voici où je suis rendu ... Et a l'aise ... Ouvert aux commentaires

Bonjour Monsieur

Je me présente, Yves Frenette, VP à la SAAQ et responsable de l'observation des règles contractuelles, je vous appelle pour vous communiquer le résultat de l'étape E concernant l'appel d'offres pour l'acquisition du PGI.

Je suis en présence de Dave Leclerc, aussi VP et secrétaire général et de Sylvie Chabot, Directrice de la gestion et de la conformité contractuelle que vous connaissez.

Les principaux éléments de votre proposition qui ont retenue l'attention de la Société sont les suivants :

Du point de vue commerciale l'alliance est crédible et la santé financière est bonne et du point de vue technologique la proposition nous apparaît conforme

L'approche proposer ainsi que la stratégie de mise en œuvre ne sont toutefois pas alignées sur attentes de l'organisation

Le bassin de ressources s'avère suffisant et l'expérience pour certaine ressource est bien présente mais pas suffisante pour plusieurs d'entre elles.

Le comité de sélection vous a octroyé la note de x% , ce qui s'avère malheureusement pas suffisant pour passé à l'étape suivante.

Pause ... Et utilisation paragraphe suivant :

Je tiens à vous rassurer que l'évaluation a été fait avec une très grande rigueur. Le comité de sélection était totalement indépendant et était surveiller par des auditeurs externes en vue d'assurer l'équité et la transparence du processus.



Qui est le boss de Francis

du Byre
Bernard Lallé

CS
Majorité externe

Au lieu d'imprimer & recto
seulement

1ère com
avec grille
d'évaluation
complète

+ liste des contacts
actuel avec LGS et
avec
Deloitte

+ d'information

2ème

Compte rendu de
6622

2 jours

Rue

Confiance est de
+ de l'ancien mandat avec de l'info
après
curriculum vitae
1

Quand ? à l'été
2017
à l'automne
à l'hiver

Je tiens à vous indiquer que la Société ne remet aucunement en cause la relation d'affaire que nous avons bâtie ensemble au fil des ans et qui est fructueuse. On compte pouvoir continuer ainsi et on vous en remercie

Je comprend que ça peut être difficile à accepter et conscient des efforts que vous avez déployés. Je vous propose de prendre votre recul et de me revenir si vous le souhaitez. Vous pouvez me rappeler ou je peux vous rencontrer à votre guise. La relation d'affaire que nous avons avec vous est importante et souhaitable à long terme.

Yves Frenette
Envoyé de mon iPad

Modèle
pour la
rencontre

Bonjour Monsieur _____,

Il me fait plaisir de vous rencontrer afin de vous partager l'analyse sommaire du comité de sélection relativement à l'évaluation de votre soumission à l'étape E.

Je tiens à vous mentionner que les notes et les commentaires que je vais partager avec vous proviennent du comité de sélection, composé de membres indépendants et surveillé par des auditeurs externes. En effet, dans le cadre de ce processus, la Société a confié un mandat d'audit à un cabinet d'experts-comptables professionnels pour auditer du respect des principes d'équité et de transparence du processus de sélection. Les travaux d'audit visent les étapes C à H du processus de sélection. Son rapport sera rendu public à la fin des travaux d'adjudication.

Votre note globale est de 66% basé sur les trois critères de l'appel d'offres.

- 1) Le premier critère est la qualité et la faisabilité de la solution pour lequel vous avez la note de 87 %. Les principaux constats sont :

Volet fonctionnel

- La solution proposée présente des lacunes au niveau de l'intégration et de l'évolution de ses composants après la mise en place du programme, par conséquent ces lacunes pourraient entraîner des efforts soutenus pour la Société.
- L'alliance présente un arsenal complet d'outils d'intelligence d'affaires mais en fait parfois une utilisation inappropriée pour certains calculs opérationnels. La complexité réside dans le choix des bons outils pour répondre aux besoins d'affaires. La solution proposée nous apparaît complexe, requiert plus d'efforts de la part de la -Société et favorise moins l'autonomie des utilisateurs finaux.

Volet technologique

- La proposition est conforme au niveau performance, robustesse et élasticité.

- 2) Le deuxième critère est la qualité des services professionnels pour lequel vous avez la note de 48 %. Les principaux constats sont :

- Approche

- L'alliance propose une approche traditionnelle basée sur leur cadre de gestion et méthodologie, ce qui implique une vision client-fournisseur plutôt que partenaire et ne répond pas aux attentes de la Société.
- L'esprit de la proposition s'apparente grandement à un concept forfaitaire. Dans ce cadre, on note une volonté de l'alliance à prendre le contrôle du programme de

transformation, ce qui ne correspond pas au type de leadership partagé désiré par la Société.

- Les différentes équipes d'intégration fonctionnelle (bâton rouge) sont regroupées sous 2 domaines caractérisés chacun par l'une des suites majeures de la solution proposée. Ceci met en lumière une approche "produit" plutôt que processus.
- L'approche en matière de gestion du changement est basée sur la méthode Harmonie, méthode reconnue mais non intégrée à celle de l'éditeur. Aucun outil ou accélérateur issue de la méthodologie Harmonie n'est présenté.
- Le mode AGILE ne transparait pas dans le mode de gestion et de réalisation.
- Stratégie de mise en œuvre :
 - Stratégie de mise en œuvre est à revoir complètement :
 - Le découpage proposé du dossier client, de permis et d'immatriculation implique :
 - Une grande complexité de cohabitation entre le PGI et les systèmes patrimoniaux dont contrôle de la perception;
 - 3 vagues d'impacts dans les points de services;
 - Un impact négatif sur le niveau de service à la clientèle et l'efficience des ressources et des opérations technologiques.
 - Les lots sont d'une durée fixe de 6 mois plutôt qu'en fonction de la méthodologie et des attentes spécifiques
 - L'alliance prévoit 16% des efforts en formation, gestion du changement et communication. Actuellement, la Société investit 15% en formation et gestion du changement.
- Expertise de l'alliance
 - En général, les mandats présentés sont de petite envergure et ne permettent pas de démontrer la capacité de l'alliance à accompagner la Société dans son programme de transformation.
 - Aucun mandat de transformation majeur avec PGI conjuguant les principaux composants E- [REDACTED] (EBS), Siebel et BI
- Expérience des ressources
 - Une ressource principale sur les 19 proposées rencontre les exigences minimales comme coach ou team lead.
 - 4 ressources de relève sur 38 proposées rencontrent les exigences minimales comme coach ou team lead.
- Bassin d'expertise
 - Le bassin des ressources s'avère suffisant.
 - Les mécanismes proposés pour assurer la couverture s'articule autour du mandataire exécutif de l'alliance, suite à des rencontres hebdomadaires avec les

coachs et les teams leads de l'alliance et ce sans consultation de la Société ni de lien avec le plan qualité du programme (PQP).

3) Le troisième critère est la qualité commerciale pour lequel vous avez la note de 52 %. Les principaux constats sont :

- CGI-Oracle forme une alliance crédible et dont la santé financière est bonne. Toutefois, l'alliance ne présente pas la vision future du produit. De plus, les mécanismes qu'elle prévoit mettre en place pour la réalisation du programme ne sont pas conforme avec les attentes de la Société. Également, la gouvernance proposé s'appui sur le cadre de gestion traditionnelle de CGI (client-fournisseur vs. Partenariat gagnant-gagnant) ce qui une fois de plus ne correspond pas aux attentes de la Société.

En espérant que ces renseignements additionnels pourront vous aider à comprendre l'appréciation de la Société à l'égard des différents éléments de l'appel d'offres. Nous sommes conscients du temps et de l'énergie que vous y avez consacrée. On vous remercie de votre participation.

Vous est un partenaire important et de choix pour la Société et nous souhaitons travailler avec vous dans le cadre d'autres projets de la société.

Je vous remercie pour votre participation et votre engagement dans ce processus, la Société mandate actuellement votre firme pour plusieurs projets et l'on espère continuer de travailler en collaboration avec vous dans le futur.