

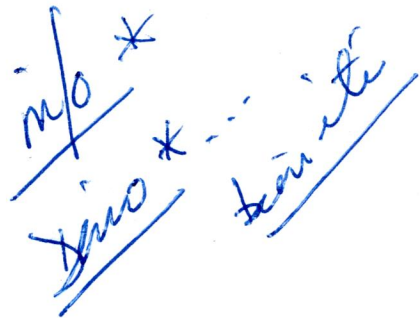
Rencontre de l'Alliance CGI-Oracle
Mardi le 1^{er} novembre
Aide-mémoire

1h ... peut interrompre / prêter

Thèmes	Message clé	Observations
1. Objectif de la rencontre	Transmettre un feed-back constructif	- Reconnaissance du long partenariat d'affaires de l'Alliance et ses composantes avec le gouvernement du Québec et notamment la SAAQ - Le feed-back porte sur les éléments importants et à enjeux qui ont eu un impact sur l'évaluation effectuée par le comité de sélection.
2. Processus de sélection	Un processus rigoureux, indépendant	- Première expérience du gouvernement et des Alliances au Québec pour ce type d'appel d'offre – mise en place d'un processus rigoureux - Processus interne d'approbation des besoins et des critères - Écoute des fournisseurs (questions et réponses, délais accordés) - Nomination d'un Comité de sélection indépendant - Présence continue d'un vérificateur externe indépendant. Celui-ci s'est assuré notamment que: - Les membres du Comité de sélection sont indépendants et comprennent bien leurs responsabilités; - Les membres du Comité de sélection ne sont pas influencés par le personnel de la Société - L'évaluation de la qualité des soumissions est effectuée de manière uniforme et objective pour toutes les alliances - Les alliances n'atteignant pas la note de passage n'ont réellement pas réussi à démontrer que leur solution a les qualités requises - Émission d'un rapport public sur l'équité et la transparence du processus par le Vérificateur externe La gouvernance de la Société s'est assurée qu'aucun aspect important n'a été laissé pour compte en vue de faire le meilleur choix. Ce qui veut dire maximiser le respect des besoins spécifiés à l'appel d'offre tout en assurant un traitement équitable et transparent envers les Alliances.

Thèmes	Message clé	Observations
3. Résultat	Note globale de 66 %	• Les notes sont celles du Comité de sélection qui évalue selon les critères établis
a) Qualité et faisabilité de la solution (couverture fonctionnelle, informationnelle et volet technologique) Ce volet compte pour 45 % de la note finale	Résultat : 87 % Le produit et l'environnement technologique proposés répondent aux attentes de la Société « Ça fait la job »	• Peu d'écarts observés entre l'auto-évaluation faite par l'Alliance et celle du Comité de sélection • Autres observations ○ Couverture fonctionnelle : ▪ Nombre élevé de composants et outils rendant plus complexe l'apprentissage, l'intégration et l'évolution de la solution ○ Volet Informationnelle ▪ Utilisation des outils d'intelligence d'affaires pour certains calculs opérationnels (IRP) ▪ Il existe une complexité dans le choix des bons outils, requiert des efforts importants des TI, ce qui ne favorise pas l'autonomie de l'utilisateur final ○ Technologique ▪ Proposition conforme au niveau de la performance, robustesse et élasticité. ○ VFS ▪ Les démonstrations (VFS) ont permis d'apprécier les solutions proposées, répondant ainsi aux attentes de la Société
b) Qualité des services professionnels Ce volet compte pour 45 % de la note finale	Résultat : 48 %. « C'est là que le bat blesse »	• Expérience des ressources ① ○ Une ressource principale sur les 19 proposées rencontre les exigences comme coach ou team lead. ○ 4 ressources de relève sur 38 proposées rencontrent les exigences comme coach ou team lead. ○ Les principales faiblesses observées : Expérience insuffisante dans des projets de transformations à l'aide d'un PGI/Connaissance de la ou des méthodologies proposées/Connaissances des composantes (Ebusiness suite, Siebel, BI) et outils proposés. ○ Bonne connaissance et expérience du milieu gouvernemental • Expérience de l'Alliance ② ○ En général, les mandats présentés ne permettent pas de démontrer la capacité de l'alliance à accompagner la Société dans son programme de transformation : ▪ Mandat d'envergure moindre ▪ Aucun mandat de transformation majeur avec PGI conjuguant ensemble • les principaux composants proposés : E- [REDACTED] (EBS), Siebel et BI

Thèmes	Message clé	Observations
		• les trois méthodologies OUM-AIM, Harmonie, CPMF 3 Approche, organisation et gouvernance ○ Team Lead de domaine ▪ 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 (SIEBEL et [REDACTED]) lumière une approche "produit" plutôt que processus et ajoute une couche de gestion. ▪ Les Team lead de domaine n'ont pas d'équivalent dans les ressources de la Société (Shadow) et ont des responsabilités qui étaient souhaitées appartenir à la Société. Va à l'encontre du concept de maîtrise d'œuvre de la Société. ○ Exécutif de l'Alliance ▪ Les responsabilités dévolues à l'exécutif de l'alliance (approbation des budgets, entente de lots) ajoutent un intermédiaire. En écart avec le concept d'agilité recherché. ○ Gouvernance Team lead de domaine/exécutif de l'alliance/cadre de gestion de CGI (CPMF) ▪ L'alliance propose une approche traditionnelle basée sur leur cadre de gestion (CPMF), ce qui implique une vision client-fournisseur plutôt que partenaire en partage de risque. ▪ L'esprit de la proposition s'apparente à un concept forfaitaire. Dans ce cadre, on note une volonté de l'alliance à s'assurer de contrôler le programme de transformation, ce qui ne correspond pas au type de leadership désiré par la Société. La Société désire demeurer maître d'œuvre. ▪ Les mécanismes de gouvernance s'articule notamment autour d'un mandataire exécutif et ce sans lien avec la Société via le plan d'assurance qualité du programme (PQP).

Thèmes	Message clé	Observations
		④ Méthodologie ○ L'Alliance propose trois méthodologies (OUM-AIM, Harmonie, CPMF) sans démonstration suffisance de leur intégration. ○ 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. ⑤ Stratégie de mise en œuvre : ○ 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 le système perception; ▪ 3 vagues d'impacts dans les points de services; donc un impact négatif sur le niveau de service à la clientèle et l'efficience des ressources et des opérations technologiques. <i>peut pas</i> ○ Les lots sont d'une durée fixe de 6 mois plutôt qu'en fonction de la méthodologie et des attentes spécifiques. Difficulté appréhendé à définir des indicateurs d'acceptation des lots.
c) Qualité commerciale Ce volet compte pour 10 % de la note finale	Note de 52 %. Alliance crédible, dont la situation financière est bonne. Cependant l'alliance ne présente pas la vision future du produit (roadmap), ce qui ne permet pas à la Société d'anticiper les changements futurs.	L'Alliance a fait une démonstration de la maturité des produits et non pas de leur évolution (mise à jour, nouvelles fonctionnalités). La Société n'est pas en mesure d'anticiper les changements et adapter ses stratégies en conséquence.
4. Autres	Prochaines étapes	Accès aux résultats détaillés des étapes D et E : 15 jours après l'adjudication du contrat (page 243 de l'appel d'offres)

Ce document ne sera pas transmis

Les concepts abordés sont maîtrisés par le RORC et la DGCC suite à un échange avec le comité de sélection.

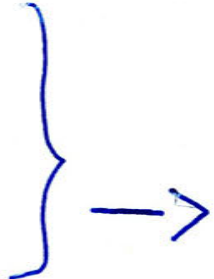
La colonne 3 du document sera abordée uniquement si nécessaire mis à part le point 1, 2 et quelques éléments du point 3b

Les questions reçues de l'alliance sont répondues par ce document.

Jusqu'à maintenant le climat est cordial.

Yves est disponible par message texte.

* ✓ ERP. ≠ syst. mission
✓ Quiber / ORACLE
* ✓ jamais vu 30 ANS...
* ✓ profonde jeunesse / Risques
* ✓ SAP... porte + cher
* ✓ Rejuncta...
* ✓ Sisjashis...
✓ JPI → ?



Proulx, Nathalie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 31 octobre 2016 09:24
À: Proulx, Nathalie
Objet: Fwd: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

SVP imprimer en 3 copies

Envoyé de mon iPhone

Début du message transféré :

Expéditeur: "Mathieu, Francis" <francis.mathieu@cgi.com>
Date: 27 octobre 2016 13:39:24 UTC-4
Destinataire: "Frenette, Yves" <Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca>
Cc: "Leclerc, Dave" <Dave.Leclerc@saaq.gouv.qc.ca>, "Chabot, Sylvie" <Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca>, "Bouffard, Sylvie" <sylvie.bouffard@cgi.com>, "Luc Verschelden" (luc.verschelden@oracle.com) (luc.verschelden@oracle.com) <luc.verschelden@oracle.com>, "Cistellini, Sofia" <sofia.cistellini@cgi.com>
Objet: Rép : SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

Bonjour monsieur Frenette,

Tel que convenu, vous trouverez ci-dessous les questions pour lesquelles nous souhaiterions obtenir plus de détails. Comme mentionné dans mon courriel initial, de nombreuses personnes ont travaillées sur les différents volets de notre proposition et j'aimerais leur faire état de votre appréciation afin de mieux comprendre votre position. Si cela vous convient, l'ordre du jour de la rencontre pourrait s'appuyer les regroupements par volet.

Volet Solution

1. Quelle est votre appréciation de notre solution du point de vue fonctionnel? ✓
2. Quelle est votre appréciation de notre solution du point de vue informationnel? ✓
3. Quelle est votre appréciation de notre solution du point de vue technologique? ✓
4. Est-ce que votre appréciation de notre solution a été bonifiée suite à nos démonstrations et nos présentations (VFS)? ✓

Volet Ressources et Mandats

5. Quelle est votre appréciation des ressources rencontrées en entrevue? ✓
6. Quelle est votre appréciation de l'équipe de relève présentée? ✓
7. Quelle est votre appréciation des mandats présentés? ✓

Volet Organisation et Gouvernance

8. Quelle est votre appréciation de l'organisation et des mécanismes de gouvernance présentés? ✓
9. Quelle est votre appréciation du rôle de Team Lead de domaine que nous avons introduit et du regroupement de l'équipe d'intégration fonctionnelle proposés? ✓

Volet Approche, méthodologie et stratégie de mise en oeuvre

10. Quelle est votre appréciation de l'assemblage méthodologique proposée par l'Alliance, à savoir l'intégration de la méthodologie OUM, du cadre d'intervention Harmonie et du CPMF?
11. La stratégie maitresse sur laquelle l'Alliance a appuyé sa stratégie de mise en œuvre en est une de gestion des enjeux, risques et impacts associés à la réalisation du programme de la Société (monter en compétences l'équipe de projet par des livraisons moins complexes au début, mettre en place des quick win opérationnels le plus tôt possible, assurer une transition qui limite les impacts utilisateurs, partenaires, affaires, organisationnels, systémiques et technologiques, etc.) sans mettre en péril la récupération des bénéficiaires. Nous avons compris que notre stratégie n'ait pas rencontré les attentes de la Société. Pouvez-vous nous expliquer pourquoi?
12. Quelle est votre appréciation des efforts présentés ?
13. Quelle est votre appréciation de chacune des approches (SP2, SP3, SP4, SP5, SP6 et SP7) présentées ?

Volet Commercial

14. Quelle est votre appréciation de notre Alliance et des thématiques commerciales et contractuelles ?

Autres

15. À quel moment la Société a prévu nous rendre disponible les évaluations détaillées de l'étape D et de l'étape E incluant la notation?

Je vous remercie de l'opportunité que vous nous offrez,

Cordialement,

Francis Mathieu, M. Sc. | Vice-président, services-conseils | CGI | T: 418-623-0101 x1602106 | C: 418-906-8247 | 410, boul. Charest Est, Bureau 700, Québec (Québec) | G1K 8G3

Avis de confidentialité: ce message peut contenir des renseignements confidentiels appartenant exclusivement au Groupe CGI Inc. ou à ses filiales. Si vous n'êtes pas le destinataire indiqué ou prévu dans ce message (ou responsable de livrer ce message à la personne indiquée ou prévue) ou si vous pensez que ce message vous a été adressé par erreur, vous ne pouvez pas utiliser ou reproduire ce message, ni le livrer à quelqu'un d'autre. Dans ce cas, vous devez le détruire et vous êtes prié d'avertir l'expéditeur en répondant au courriel.

De : Frenette, Yves [<mailto:Yves.Frenette@saaq.gouv.qc.ca>]

Envoyé : 25 octobre 2016 15:19

À : Mathieu, Francis

Cc : Leclerc, Dave; Chabot, Sylvie; Bouffard, Sylvie; Luc Verschelden (luc.verschelden@oracle.com) (luc.verschelden@oracle.com); Cistellini, Sofia

Objet : Re: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

Merci !

Au plaisir de vous rencontrer

Envoyé de mon iPhone

Le 25 oct. 2016 à 13:52, Mathieu, Francis <francis.mathieu@cgi.com> a écrit :

Bonjour M. Frenette,

Nous sommes disponibles pour vous rencontrer mardi 1^{er} novembre en après-midi. Je serai accompagné de M. Luc Verschelden d'Oracle et de ma collègue Sofia Cistellini.

Notre objectif face à cette rencontre est essentiellement d'obtenir plus d'information sur l'appréciation de la SAAQ au niveau des différents éléments de notre offre.

Je demeure sidéré de la nouvelle qui nous a été transmise vendredi dernier. Nous étions dans l'attente d'un bulletin qui devait nous être communiqué lors du dialogue compétitif et toute notre équipe était prête à refaire un tour de roue pour bonifier notre offre. Nous apprécierions grandement d'avoir ce niveau d'information pour être en mesure de revenir vers nos équipes, de leur faire état de votre appréciation de notre proposition et de mieux comprendre votre position. En ce sens, nous souhaiterions aborder chacun des thèmes prévus au dialogue compétitif afin d'obtenir l'appréciation de la Société.

Je vais tout de même vous revenir avec des questions plus précises pour bien cadrer nos attentes.

Cordialement,

Francis Mathieu, M. Sc. | Vice-président, services-conseils | CGI | T: 418-623-0101 x1602106 | C: 418-906-8247 |
410, boul. Charest Est, Bureau 700, Québec (Québec) | G1K 8G3

Avis de confidentialité: ce message peut contenir des renseignements confidentiels appartenant exclusivement au Groupe CGI Inc. ou à ses filiales. Si vous n'êtes pas le destinataire indiqué ou prévu dans ce message (ou responsable de livrer ce message à la personne indiquée ou prévue) ou si vous pensez que ce message vous a été adressé par erreur, vous ne pouvez pas utiliser ou reproduire ce message, ni le livrer à quelqu'un d'autre. Dans ce cas, vous devez le détruire et vous êtes prié d'avertir l'expéditeur en répondant au courriel.

De : Proulx, Nathalie [<mailto:Nathalie.Proulx@saaq.gouv.qc.ca>] **De la part de** Frenette, Yves

Envoyé : 25 octobre 2016 10:37

À : Mathieu, Francis

Cc : Leclerc, Dave; Chabot, Sylvie; Bouffard, Sylvie

Objet : TR: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

Bonjour M. Mathieu,

Comme je suis à Montréal toute la semaine et désire vous rencontrer en personne, je vous propose de tenir cette rencontre soit le lundi 31 octobre en avant-midi ou le mardi 1^{er} novembre en après-midi.

Dans l'attente d'une confirmation de votre part, j'apprécierais obtenir vos principales questions dans l'objectif de bien répondre à vos attentes.

Veuillez agréer mes salutations distinguées.

<image001.jpg>

Nathalie Proulx pour :

Yves Frenette, FCPA, FCA | vice-président

Vice-présidence aux ressources humaines, aux finances
et à la performance

Société de l'assurance automobile du Québec

333, boul. Jean-Lesage, N-5-2
Québec (Québec) G1K 8J6
Téléphone : 418 528-3300
Télécopieur : 418 646-2451
Yves.frenette@saaq.gouv.qc.ca

<Dialogue compétitif - semaine du 24 octobre.pptx>

Commentaire SP2 à SP7

Approche traditionnelle. Contrôle sans représentation alliancé plutôt que SAAQ.

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP-2				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.		
SP-2					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.	
SP-3		L'ensemble des rôles et responsabilités sont bien expliqués et sont en lien avec les besoins exprimés sauf pour le volet co-gestion.				

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP3	Le ratio interne/externe ne favorise pas le transfert de connaissance. Les internes ne sont pas assez nombreux.					
SP4, SP5 et SP6			La stratégie de formation est centrée sur le « <i>juste assez, juste à temps et juste pour nous</i> » et des parcours hybrides de formation (commun + spécifiques avec des outils adaptés à chaque mode).			
SP4, SP5 et SP6	Le jumelage des conseillers de la société et de l'alliance dans toutes les étapes de formation du projet favorise le transfert d'expertise en continue (incluant les experts métiers).					
SP4, SP5 et SP6						L'alliance introduit des rôles et responsabilités de technopédagogues, intégrateur multimedia et responsables logistiques

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP4, SP5 et SP6						Approche basée sur la méthode Harmonie, méthode reconnue mais non intégrée à celle de l'éditeur. Aucun outil ou accélérateur originant de la méthodologie Harmonie n'est présenté. Mauvaise compréhension de la notion d'accélérateurs
SP4, SP5 et SP6			Le mode AGILE ne transparait pas dans le mode de gestion et de réalisation.			
SP4, SP5 et SP6	L'alliance ne décrit pas les rôles et responsabilités des leaders de la société, ce qui est un manquement car cela laisse planer le doute quant à la réelle collaboration entre ces leaders et les team leads de l'alliance					
SP4, SP5 et SP6						L'alliance ne propose pas de moyens concrets pour faire l'arrimage entre la gestion du changement, la formation et les communications

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP4, SP5 et SP6						En gestion du changement, on note une affectation continue des ressources, non modulée en fonction de la complexité et des phases du projet
SP4, SP5 et SP6	L'alliance ajoute une couche supplémentaire – Team lead ATO – qui fait en sorte que les rôles et responsabilités deviennent plus complexes et que le leadership pour le volet communications provient de deux sources différentes (team lead ATO et team lead communications). L'alliance ne décrit pas le rôle de ce team lead ATO.					
SP7						L'alliance a une bonne connaissance du milieu gouvernemental.
SP7	L'approche préconisée fait ressortir davantage un changement technologique plutôt qu'une transformation organisationnelle. Il est difficile de voir le partenariat gagnant-gagnant, le travail en collégialité Alliance-SAAQ, le partage de risque, le lien avec le plan qualité programme, etc					
SP7						Pas de lien avec les

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
						mécanismes de gestion du travail demandés et de leurs impacts sur la planification et le suivi du programme
SP7	La mission de l'équipe d'intégration et assurance-qualité est vue comme étant de « soutien aux équipes de réalisation » plutôt qu'un rôle d'orientation, d'alignement, d'encadrement, de vision globale, etc.					
SP7	Pour les 6 premiers trimestres, le nombre de ressource est de 4 pour la Société par rapport au 15 ressources de l'alliance pour couvrir les volets, assistance à la gestion, intégration et assurance qualité ce qui ne favorise pas un démarrage efficient dans un contexte de partenariat					

Proulx, Nathalie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 2 novembre 2016 10:30
À: Frenette, Yves
Objet: Document1
Pièces jointes: Doc1.docx

Bonjour Yves,

Voici la façon dont j'aborderais la communication avec CGI, de cette façon je crois qu'on refait ressortir les éléments importants, soient le partenariat, le mode agile et autres. Dans la dernière colonne, je retrouve les éléments non rattachés aux autres points et des volets dont l'évaluation est positive.

PROJET POUR DISCUSSION

STRATÉGIE DE COMMUNICATION PROCESSUS D'ACQUISITION PGI

ÉTAT DE SITUATION

En octobre 2015, la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) a lancé un appel d'offres pour procéder à l'acquisition d'un progiciel de gestion intégré (PGI). Compte tenu des besoins de la Société, le Secrétariat du Conseil du trésor (SCT) a autorisé la Société à adapter le processus d'appel d'offres non traditionnel.

Le processus est en cours et la signature du contrat est prévue entre décembre 2016 et février 2017. À ce stade-ci, trois soumissionnaires sont en lice.

ENJEUX

Au plus tard à l'issue de l'étape E prévue en octobre, la Société retiendra deux alliances pour les dernières étapes du processus. Il y a donc un risque que l'alliance non retenue se sente lésée, et ce, malgré la rigueur du processus d'acquisition.

STRATÉGIE

Pour éviter que la crédibilité du processus d'acquisition soit remise en question, une stratégie de communication sera déployée auprès des différentes parties prenantes. La stratégie mettra sur la proactivité et la transparence. La Société rappellera dans toutes ses communications qu'elle a pris les moyens nécessaires pour s'assurer de la transparence et de l'équité du processus rigoureux mis en place.

LIGNES DE COMMUNICATION – SAAQ

- La gouvernance mise en place par la Société pour encadrer le processus d'acquisition PGI donne l'assurance que la démarche est rigoureuse, équitable et transparente à toutes les étapes.
- Le processus d'appel d'offres de la Société est conforme aux nouvelles directives du SCT.

Critique envers le processus

- Le processus est en cours, nous ne pouvons donner d'information sur les résultats obtenus par les soumissionnaires.
- Le processus d'acquisition mis en place par la Société est très rigoureux. Un vérificateur externe suit de près le processus. Pour chacune des étapes réalisées, il a confirmé au conseil d'administration que le processus a été transparent et équitable.
- La Société est consciente que des soumissionnaires qui n'ont pas été retenus peuvent être déçus compte tenu des efforts qu'ils ont investis.
- Depuis le lancement de l'appel d'offres, les trois alliances ont souligné la rigueur de ce nouveau processus et la qualité de la définition des besoins.
- Les alliances ont posé plus de 200 questions auxquelles la Société a répondu avec diligence et équité. La Société a également donné suite aux demandes de délai supplémentaire. Les fournisseurs ont donc eu six mois pour préparer leur offre.
- Le comité de sélection est indépendant et composé d'une majorité de membres externes. 1 200 critères établis par 55 experts de métier ont été évalués par 72 personnes.

Société de l'assurance automobile du Québec

Date : 13 septembre 2016

Critique envers un employé de la Société

- Le processus d'acquisition est sous la responsabilité du Responsable de l'observation des règles contractuelles (RORC). C'est le vice-président aux ressources humaines, aux finances et à la performance qui a été désigné à ce titre. Il répond aux critères établis par le SCT et a la responsabilité de leur rendre des comptes pour chacune des étapes du processus.
- Le comité de sélection est indépendant et composé d'une majorité de membres externes. 1 200 critères établis par 55 experts de métier ont été évalués par 72 personnes.
- Le vérificateur externe confirme au conseil d'administration que le processus est équitable et transparent à chaque étape.
- Le conseil d'administration a également demandé à la Direction de la vérification interne de la Société de surveiller le processus.

LIGNES DE COMMUNICATION – SCT

- Le SCT confirme que le processus de la SAAQ est conforme aux règles du gouvernement.
- Le SCT suit de près le processus d'acquisition du PGI de la SAAQ qui sert à mettre en place les nouvelles règles entrées en vigueur le 1^{er} juin dernier.
- Le nouveau règlement sur les contrats des organismes publics en matière de technologies de l'information comprend des règles contractuelles mieux adaptées à la réalité des technologies de l'information (TI) qui permettront aux organismes publics de choisir les meilleures stratégies d'acquisition en fonction de leurs besoins.
- Ce règlement constitue une pièce maîtresse de la Stratégie gouvernementale en TI – Rénover l'État par les technologies de l'information et met aussi en œuvre des mesures du Passeport Entreprises, lequel vise à simplifier l'accès des entreprises aux contrats de l'État, à stimuler la concurrence et à favoriser l'émergence de solutions innovantes. Il viendra donner la souplesse nécessaire aux organismes publics pour réaliser de meilleures acquisitions en TI et, ultimement, faire des économies substantielles.
- Ce règlement met de l'avant :
 - ✓ Le coût total d'acquisition
 - ✓ Faciliter l'acquisition de biens ou services infonuagiques
 - ✓ Le dialogue compétitif
- Critères exigés pour la nomination du RORC :
 - ✓ assumer une fonction en autorité des ressources qui ont pour responsabilité de faire appliquer le cadre normatif des marchés publics dans l'organisation
 - ✓ démontrer un grand sens éthique
 - ✓ avoir et maintenir une bonne connaissance de la Loi sur les contrats des organismes publics, ses règlements, ses politiques et ses directives afférents ainsi qu'une bonne connaissance de la gestion contractuelle
 - ✓ être le plus haut niveau d'autorité relevant du dirigeant d'organisme

Proulx, Nathalie

De: Régnier, Myriam
Envoyé: 16 septembre 2016 15:49
À: Malenfant, Karl; Frenette, Yves; Chabot, Sylvie; Côté, Rodrigue; Tremblay, Nathalie (PCD)
Cc: Leclerc, Dave; Tanguay, Martine; Proulx, Marjolaine
Objet: Dernière version - Stratégie PGI
Pièces jointes: PROJETSequenceCommPGI_sept.docx; PROJETStrategieCommProcessusPGI_sept.docx

Bonjour,

Voici la dernière version des documents de la stratégie de communication PGI approuvés par la présidente et chef de la direction.

Le changement a été fait dans la séquence pour déplacer la communication des résultats de l'étape E le 21 octobre.

Bonne fin de semaine!

Myriam

Myriam Régnier
Adjointe au secrétaire général
Direction des relations médias et gouvernementales et soutien administratif
Vice-présidence aux affaires publiques et à la stratégie de prévention routière
Société de l'assurance automobile du Québec
333, boul. Jean-Lesage, N-6-9
Québec (Québec) G1K 8J6
Téléphone: 418 528-4679
myriam.regnier@saaq.gouv.qc.ca

PROJET POUR DISCUSSION

SÉQUENCE DE COMMUNICATION – PROCESSUS D'ACQUISITION PGI De l'étape D à la signature du contrat

DATE	Étape D – Analyse de la qualité	Intervenants
	ACTIONS	
15 juillet	Fin des travaux du comité de sélection	DGCC
	Dépôt du sommaire exécutif du comité de sélection au RORC	RORC
21 juillet	Dépôt du rapport du vérificateur externe	Malette
27 juillet AM	Conseil d'administration : - présentation du rapport du vérificateur externe et des résultats au CTI-CVP - présentation du projet de stratégie de communication	Malette PCD VPRHFP VPAPSPR VPTI
27 juillet PM	Interne : - rencontre de la direction avec les membres des comités aviseur et des secrétaires des comités qui ont pris part au processus - rencontres particulières de certains membres des comités aviseur	PCD VPRHFP VPTI
	Alliances : - communiquer les résultats par téléphone - envoyer un écrit officiel	VPRHFP
	Secrétariat du Conseil du trésor : - informer des résultats	VPRHFP

DATE	Étape E – Évaluation globale de la qualité	Intervenants
	ACTIONS	
Août – septembre	Secrétariat du Conseil du trésor (SCT) : - valider notre ligne de communication et proposer au SCT que le dirigeant principal de l'information accorde une entrevue média - occasion de démontrer que le gouvernement souhaite faire les choses autrement en matière d'octroi de contrats informatiques. Le projet de la Société est un bon exemple et est considéré comme le projet pilote	VPRHFP VPAPSPR
21 septembre	Conseil d'administration : - État d'avancement dans le rapport de la PCD - Rapport du CTI-CVP du 27 juillet	PCD
Octobre	Fin des travaux du comité de sélection	DGCC
	Dépôt du sommaire exécutif du comité de sélection au RORC	RORC
	Dépôt du rapport du vérificateur externe	Malette
19 octobre AM	Conseil d'administration : - présentation du rapport du vérificateur externe au CTI-CVP - s'il y a des risques, informer les autres membres du conseil	Malette Secrétariat général

DATE	Étape E – Évaluation globale de la qualité	Intervenants
	ACTIONS	
21 octobre PM	Alliances : - communiquer les résultats par téléphone - proposer une rencontre avec des représentants de la direction pour expliquer le résultat - envoyer un écrit officiel	VPRHFP VPAPSPR
	Interne : - rencontre de la direction avec les principaux intervenants qui ont pris part au processus	PCD VPRHFP VPTI
	Secrétariat du Conseil du trésor : - informer des résultats et des risques	VPRHFP
	Cabinet : - s'il y a des risques	VPAPSPR
DATE	Étape F à la signature du contrat	Intervenants
	ACTIONS	
De novembre à la signature du contrat	À définir selon les enjeux. - Conseil d'administration - Cabinet - Alliances - Secrétariat du Conseil du trésor - Interne	