

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 4 novembre 2016 16:52
À: Côté, Rodrigue
Objet: TR: Appel à CGI

C'est Yves qui avait l'habitude de le faire parvenir à la PCD. En passant, j'étais préparer à cette réponse, je n'ai pas laisser transparaître aucune nervosité à cet égard, du moins je le crois bien, je ne le suis pas non plus.

De : Chabot, Sylvie
Envoyé : 4 novembre 2016 16:42
À : Côté, Rodrigue; Leclerc, Dave
Objet : Appel à CGI

Bonjour,

Je viens de donner l'information à Francis Mathieu sur les résultats de CGI à l'étape D.

Il m'a remercier et m'a demandé car on lui avait demander de nous demander s'il existait des mécanismes de recours. Je lui ai indiqué qu'il n'en existait pas puisque le processus d'évaluation relevait d'un comité de sélection indépendant.

Je lui ai rappelé que notre processus était suivi par un vérificateur externe qui s'assurait que le processus était équitable et transparent.

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 4 novembre 2016 16:42
À: Côté, Rodrigue; Leclerc, Dave
Objet: Appel à CGI

Bonjour,

Je viens de donner l'information à Francis Mathieu sur les résultats de CGI à l'étape D.

Il m'a remercié et m'a demandé car on lui avait demandé de nous demander s'il existait des mécanismes de recours. Je lui ai indiqué qu'il n'en existait pas puisque le processus d'évaluation relevait d'un comité de sélection indépendant.

Je lui ai rappelé que notre processus était suivi par un vérificateur externe qui s'assurait que le processus était équitable et transparent.

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 4 novembre 2016 08:45
À: Frenette, Yves
Objet: RE: Appel avec CGI

Confortable effectivement, je le rappelle aujourd'hui et je l'indiquerai comme au dernier appel.

Merci et bonne vacances

De : Frenette, Yves
Envoyé : 3 novembre 2016 22:40
À : Chabot, Sylvie
Cc : Côté, Rodrigue; Leclerc, Dave; Tremblay, Nathalie (PCD)
Objet : Re: Appel avec CGI

Voir dernière demande de CGI courriel plus bas

A l'étape D ... La note ... On comprends que la E validait de façon plus précise la D .. Plus de preuve ...

Et le poids de chaque critère était modifié ... Plus emphase sur les services pro ...

Selon moi nous pourrions ... Donner par critère la note à D ... Donne ... 71 % ... Ce qui démontre la cohérence et on voit que l'analyse est cohérente ... Et au dessus de 70 % Tu passais à l'étape suivante ... Claire dans l'appel d'offre ... Donc conforme ...

On comprends que la E validation plus précise et poids plus important aux services Pro prévu aussi à l'appel d'offre ... Donc passé de 71% à 66 % ... Donc sous 70 % et anyway troisième ... Donc exclut encore selon appel d'offre

Conclusion : je leur donnerais résultats de la D selon trois critères ... Verbalement ... Et rappèlerais que la E validation plus précise et poids différent comme prévu à l'appel d'offre ... That's it ... Et demeure dispo ...pour autre question ...

SVP confirmer à Sylvie si confortable ...

Bye

Envoyé de mon iPhone

Le 3 nov. 2016 à 14:19, Chabot, Sylvie <Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

L'appel a eu lieu à 13h34, M. Mathieu était accompagné de Sofia Cistellini.

Ce fut cordial, j'ai reçu une bonne écoute, répond à leurs attentes.

Nous avons traité les questions posées lors de notre rencontre de mardi, à savoir les éléments importants et à enjeux qui ont eu un impact sur l'évaluation effectuée par le comité de sélection. De plus, ce matin il m'a écrit et demandé d'avoir le nom des ressources qui répondaient à nos attentes, ce que je lui ai fourni.

À la fin de notre appel, il m'a demandé les notes pour les 3 critères après l'étape D sans justification, si souhaité je peux lui revenir dès demain.

<SP2 ♦ SP7 approche préconisée - CGI.docx>

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 3 novembre 2016 15:09
À: Frenette, Yves
Objet: TR: tel que demandé étape D - CGI

Suivi: Destinataire
Frenette, Yves

Lire
Lu: 2016-11-03 22:40

Voici ces résultats fin étape D et rappel des notes après l'étape E

De : Maranda, Vicky
Envoyé : 3 novembre 2016 14 :22
À : Chabot, Sylvie
Objet : tel que demandé étape D – CGI

Étape D

Qualité de la solution (les essentiels)	89
Qualité des services prof. - Approche de réalisation	47
Qualité commerciale	52

Étape E

Qualité de la solution (les essentiels auxquels on ajoute les nécessaires et souhaitables)	87
Qualité des services professionnels (approche de réalisation + ressources)	48
Qualité commercial (idem à D)	52

Comme on remarque ce sont les mêmes notes ou presque mais les % pour chacun des critères étaient différents entre la D et la E : Pour pouvoir atteindre la note de passage il aurait fallu qu'il ait 56% au lieu du 48% pour les services professionnels compte tenu que le fonctionnel ne pouvait pas bouger beaucoup et que la qualité commercial ne changeait pas. Ci-après les % lié à chacun des critères :

	<u>Étape D</u>	<u>Étape E</u>
Qualité de la solution	55%	45%
Services prof	30%	45%
Qualité commercial	15%	10%

SAAQ0017BDGCC01566_Résultat de CGI - Deloitte - Étape E

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 3 novembre 2016 14:19
À: Frenette, Yves; Côté, Rodrigue; Leclerc, Dave
Objet: Appel avec CGI
Pièces jointes: SP2 à SP7 approche préconisée - CGI.docx

Suivi:	Destinataire	Lire
	Frenette, Yves	
	Côté, Rodrigue	Lu: 2016-11-04 10:20
	Leclerc, Dave	Lu: 2016-11-03 20:47
	Proulx, Nathalie	Lu: 2016-11-03 14:41

L'appel a eu lieu à 13h34, M. Mathieu était accompagné de Sofia Cistellini.

Ce fut cordial, j'ai reçu une bonne écoute, répond à leurs attentes.

Nous avons traité les questions posées lors de notre rencontre de mardi, à savoir les éléments importants et à enjeux qui ont eu un impact sur l'évaluation effectuée par le comité de sélection. De plus, ce matin il m'a écrit et demandé d'avoir le nom des ressources qui répondaient à nos attentes, ce que je lui ai fourni.

À la fin de notre appel, il m'a demandé les notes pour les 3 critères après l'étape D sans justification, si souhaité je peux lui revenir dès demain.

Appel du 3 novembre avec Francis Mathieu de CGI

Pour faire suite aux questions relevées lors de notre dernière rencontre, je vous appelle pour faire le point sur l'évaluation des approches proposées en SP2 à SP7 et vous fournir le nom des personnes qui ont répondu à nos attentes. Cet appel se veut constructif, compte tenu des efforts consentis.

Je vous rappelle les éléments principaux nommés lors de notre rencontre de mardi qui se reflètent également dans l'appréciation des approches SP2 à SP7, soient :

- C'est une approche client-fournisseur, plutôt que l'orientation de la Société de rester maître d'œuvre du projet
- Approche Produit plutôt que Processus
- Méthode Agile non reflétée

SP2 – Services d'intégration fonctionnelle

- La proposition s'apparente à une approche client-fournisseur.
 - ✓ On note une volonté de l'Alliance à prendre le contrôle du programme de transformation, ce qui ne correspond pas au type de leadership désiré par la Société
- Approche "produit" plutôt que processus,
 - ✓ 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 EBusiness suite). Nous les produits on connaît pas mais on connaît nos processus

SP3 – Services d'intégration technologique

- Les rôles et responsabilités pour le volet co-gestion n'était pas suffisamment étayé
- La démonstration du transfert de connaissance n'était pas clairement démontrée

SP4, SP5 et SP6 – Gestion du changement, communication et formation

Faiblesses :

- 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.
- Une vision client-fournisseur plutôt que partenaire
 - ✓ L'alliance ne décrit pas les rôles et responsabilités des leaders de la société
- L'alliance ne propose pas de moyens concrets pour faire l'arrimage entre la gestion du changement, la formation et les communications

- Affectation des ressources en gestion du changement n'est pas modulée en fonction de la complexité et des phases du projet
- Le respect du concept de maîtrise d'œuvre de la Société n'est pas démontré
 - ✓ Team lead de domaine n'ont pas d'équivalent dans les ressources de la Société
 - ✓ Team lead ATO (couche supplémentaire) 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 – Assistance à la gestion et intégration et assurance qualité

- 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.
- Pas de lien avec les mécanismes de gestion du travail demandés et de leurs impacts sur la planification et le suivi du programme, par exemple :
 - ✓ Découpage des livraisons et des lots
 - ✓ Partage de risques
 - ✓ Gestion de contingence
 - ✓ Gestion des risques et des bénéfices
 - ✓ Planification en mode Agile
- 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., est à l'encontre du concept de maîtrise d'œuvre de la Société.
- Le principe de partenariat n'est pas démontré, ressemble plus à une approche client-fournisseur plutôt qu'un partenariat en partage de risque

Noms des ressources qui répondent à nos attentes suite à une demande courriel formulée le 3 novembre avant le présent appel :

Ressource principale :

- SP3 Intégration technologique: André Gauvin

Ressources de relève :

- SP2 Intégration fonctionnelle : John Tourneur, Annie Desnoyers et Marie McDonald
- SP5 Communication : Marie-Christine Monnier

Si vous avez d'autres interrogations, vous pouvez me rappeler ça me fera plaisir

Commentaire SP2 à SP7

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP-2	Yves Rodríguez Darr	éléments et données	ce qui	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.	approche traditionnelle	
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.	Consistent besoins des produits mais, c'est 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.				

Priorité de la transformation

Responsabilité Alliance plutôt que la SAAO

2 choses à prendre en compte
Yves demande de fournir
Reste ouvert pour d'autres propositions

je te donne les éléments à comparer
L peut donner des positifs, négatifs

Travail en parallèle

SCT
Nécess

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.	<i>pas clair</i>				
SP4, SP5 et SP6			La stratégie de formation est centrée sur le « juste assez, juste à temps et juste pour nous » et des parcours hybrides de formation (commun + spécifiques avec des outils adaptés à chaque mode).	<i>P</i>		
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).	<i>P</i>				
SP4, SP5 et SP6						L'alliance introduit des rôles et responsabilités de technopédagogues, intégrateur multimedia et responsables logistiques

P

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

Don produit pas d'outil à la Société

dit lui

Éléments évalués - Approche	Partenariat	Leadership	Agile	Forfait	Produit	Organisation
SP4, SP5 et SP6					lots de brouillons	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.	Produit form. kéba qui va transférer ce qui est et pas possible				
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	Partage de risque en lien avec le succès				
SP7						Pas de lien avec les

Marko Down

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.	traduction des pairs / volets				
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					

SPI

x

2-3 messages (toute d'un)

Demander

↳ (même message)

↳ appuie

Chabot, Sylvie

De: Mathieu, Francis [francis.mathieu@cgi.com]
Envoyé: 3 novembre 2016 11:01
À: Chabot, Sylvie
Objet: RE: réponses aux questions supplémnetaires

Bonjour,

À votre convenance, je suis disponible à 11h15 ou à 13h45 pour un appel. Mon numéro est 418-623-0101 poste 1602106. En complément aux informations demandées, nous aimerions connaître les noms des candidats qui ont répondu à vous attentes.

Cordialement.

Francis Mathieu, M. Sc. | Vice-président, services-conseils | CGI | T: 418-623-0101 x1602106 | C: 
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 : Chabot, Sylvie [mailto:Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca]
Envoyé : 3 novembre 2016 09:44
À : Mathieu, Francis
Objet : réponses aux questions supplémnetaires

Bonjour M. Mathieu,

J'ai les réponses aux questions posées lors de notre dernière rencontre, indiquez moi l'heure qui vous convient pour un appel et à quel numéro je peux vous joindre.

Au plaisir!

Appel du 31/1/2016

Pour faire suite aux questions relevées lors de notre dernière rencontre, je vous appelle pour faire le point sur l'évaluation des approches proposées en SP2 à SP7 et vous fournir le nom des personnes qui ont répondu à nos attentes. Cet appel se veut constructif, compte tenu des efforts consentis.

Je vous rappelle les éléments principaux nommés lors de notre rencontre de mardi qui se reflètent également dans l'appréciation des approches SP2 à SP7, soient :

- C'est une approche client-fournisseur, plutôt que l'orientation de la Société de rester maître d'œuvre du projet
- Approche Produit plutôt que Processus
- Méthode Agile non reflétée

SP2 – Services d'intégration fonctionnelle

- La proposition s'apparente à une approche client-fournisseur.
 - ✓ On note une volonté de l'Alliance à prendre le contrôle du programme de transformation, ce qui ne correspond pas au type de leadership désiré par la Société
- Approche "produit" plutôt que processus,
 - ✓ 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 EBusiness suite). Nous les produits on connaît pas mais on connaît nos processus

SP3 – Services d'intégration technologique

- Les rôles et responsabilités pour le volet co-gestion n'était pas suffisamment étayé
- La démonstration du transfert de connaissance n'était pas clairement démontrée

SP4, SP5 et SP6 – Gestion du changement, communication et formation

Faiblesses :

- 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.
- Une vision client-fournisseur plutôt que partenaire
 - ✓ L'alliance ne décrit pas les rôles et responsabilités des leaders de la société
- L'alliance ne propose pas de moyens concrets pour faire l'arrimage entre la gestion du changement, la formation et les communications
- Affectation des ressources en gestion du changement n'est pas modulée en fonction de la complexité et des phases du projet
- Le respect du concept de maîtrise d'œuvre de la Société n'est pas démontré

Terminé si ne demandez pas + de détails

- ✓ Team lead de domaine n'ont pas d'équivalent dans les ressources de la Société
- ✓ Team lead ATO (couche supplémentaire) 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 – Assistance à la gestion et intégration et assurance qualité

- 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.
- Pas de lien avec les mécanismes de gestion du travail demandés et de leurs impacts sur la planification et le suivi du programme, par exemple :
 - ✓ Découpage des livraisons et des lots
 - ✓ Partage de risques
 - ✓ Gestion de contingence
 - ✓ Gestion des risques et des bénéfices
 - ✓ Planification en mode Agile
- 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., est à l'encontre du concept de maîtrise d'œuvre de la Société.
- Le principe de partenariat n'est pas démontré, ressemble plus à une approche client-fournisseur plutôt qu'un partenariat en partage de risque

Noms des ressources qui répondent à nos attentes suite à une demande courriel formulée le 3 novembre avant le présent appel :

Ressource principale :

- SP3 Intégration technologique: André Gauvin

Ressources de relève :

- SP2 Intégration fonctionnelle : John Tourneur, Annie Desnoyers et Marie McDonald
- SP5 Communication : Marie-Christine Monnier

Si vous avez d'autres interrogations, vous pouvez me rappeler ça me fera plaisir

↳ Niveau de l'étape E
↳ Niveau étape D

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 1 novembre 2016 16:31
À: Frenette, Yves
Objet: SP2 à SP7 approche préconisée - CGI.docx
Pièces jointes: SP2 à SP7 approche préconisée - CGI.docx

Voici les points du comité de sélection à l'égard des approches pour SP2 à SP7, je vais essayer de regrouper le tout sous quelques chapeaux (touche par exemple, SP2 et SP3), tels que :

- Forfait
- Produit plutôt que processus
- Maître d'œuvre du projet, type de leadership
- Mode agile
- Vision client-fournisseur plutôt que partenaire en partage de risque

Lorsque je vais regrouper je vais indiquer, c'est en lien avec quel SP

SP	Forfait	Produit	Leadership	Agile	Risque

Autres = organisation

SP2 – Services d'intégration fonctionnelle

- 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.**

SP3 – Services d'intégration technologique

- **L'ensemble des rôles et responsabilités sont bien expliqués et sont en lien avec les besoins exprimés** sauf pour le volet co-gestion.
- Les moyens et méthodes, proposés par l'alliance pour assurer l'exploitation des infrastructures, sont basés sur la méthodologie OUM et sur les bonnes pratiques ITIL ainsi que celles de l'Alliance.
- **Le ratio interne/externe ne favorise pas le transfert de connaissance. Les internes ne sont pas assez nombreux.**

SP4, SP5 et SP6 – Gestion du changement, communication et formation

Forces (volet formation) :

- La stratégie de formation est centrée sur le « **juste assez, juste à temps et juste pour nous** » et des parcours hybrides de formation (commun + spécifiques avec des outils adaptés à chaque mode).
- **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).
- **L'alliance introduit des rôles et responsabilités de technopédagogues, intégrateur multimedia et responsables logistiques**

Faiblesses :

- **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
- **Le mode AGILE ne transparait pas dans le mode de gestion et de réalisation.**
- **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.
- **L'alliance ne propose pas de moyens concrets pour faire l'arrimage entre la gestion du changement, la formation et les communications**
- **En gestion du changement, on note une affectation continue des ressources, non modulée en fonction de la complexité et des phases du projet**
- **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.

- L'alliance ne propose pas, dès le départ, de stratégies spécifiques de communication adaptées aux clientèles.
- L'investissement du temps de formation au début ne semble pas assez important (40 jours)
- La stratégie de formation ne couvre pas le pilotage, les TI et la formation de ceux qui vont supporter en récence les différentes livraisons

SP7 – Assistance à la gestion et intégration et assurance qualité

- L'alliance a une bonne connaissance du milieu gouvernemental.
- 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.
- Pas de lien avec les mécanismes de gestion du travail demandés et de leurs impacts sur la planification et le suivi du programme
- 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.
- 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.

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 1 novembre 2016 16:31
À: Frenette, Yves
Objet: SP2 à SP7 approche préconisée - CGI.docx
Pièces jointes: SP2 à SP7 approche préconisée - CGI.docx

Voici les points du comité de sélection à l'égard des approches pour SP2 à SP7, je vais essayer de regrouper le tout sous quelques chapeaux (touche par exemple, SP2 et SP3), tels que :

- Forfait
- Produit plutôt que processus
- Maître d'œuvre du projet, type de leadership
- Mode agile
- Vision client-fournisseur plutôt que partenaire en partage de risque

Lorsque je vais regrouper je vais indiquer, c'est en lien avec quel SP

Redresseur plutôt qu'un coude $\rightarrow$ bien diff

7% de 80%
 $\rightarrow$ 2 autres
ans

connaissant pas le cadre de gestion de CGI pas plus
qu'Hannover

Pas participé de haut en haut

M. Mouloud Boulakin

Principal

CGI-ORACLE

Contact : Francis Mathieu
Téléphone : 418-623-0101 poste : 1602106
Cellulaire : 418-906-8247

*Je vais
Dormir*

*Restez maître d'œuvre
↳ L'appareil versus
la Note*

1 mentalement

Commentaires reçus du comité de sélection

Alliance CGI-Oracle

Critère 1 : Qualité de la solution

Volet fonctionnel

- 87m* *avec la note qui on a*
Peu d'écarts observés entre l'auto-évaluation faite par l'alliance et celle du CS
- 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 VPTI et favorise moins l'autonomie des utilisateurs finaux.

Volet technologique

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

Critère 2 : Qualité des services professionnels

Approche

- 48 w*
419 ressources principales réservées aux ingénieurs
- 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 issu de la méthodologie Harmonie n'est présenté.
 - Le mode AGILE ne transparait pas dans le mode de gestion et de réalisation.
- ex: <*
- 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'efficacité 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 ^{moindre} 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-XXXXXXXXXX (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).

Critère 3E Qualité commerciale

- 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 proposée s'appuie 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.

monte d'ordre
à l'usage jusqu'à l'exécutif

(hiérarchique du bord de CGI)

<Inscrire le nom de l'alliance>

2.20 GRILLE C.1 – THÉMATIQUES COMMERCIALES ET CONTRACTUELLES

Comme mentionné précédemment (Section 2.10.3.1), la Société vise la création d'un partenariat « gagnant-gagnant », solide et durable.

À cet égard, elle doit être en mesure de porter un jugement sur la qualité de l'alliance et sa viabilité à long terme ainsi que sur les ententes contractuelles à intervenir.

La Société demande donc à l'alliance de démontrer comment elle entend s'assurer de construire et entretenir une relation d'affaires durable et bénéfique pour les deux parties.

L'alliance doit faire valoir sa volonté et les assises mises en place pour y arriver en répondant aux thématiques qui suivent et en donnant toute autre information permettant de valoriser son partenariat avec la Société.

Tous les critères de cette grille ont un poids équivalent dans les étapes d'évaluation dans lesquelles ils sont utilisés.

2.20.1 La constitution de l'alliance (45 %)

Sur un maximum de dix (10) pages.

La Société veut comprendre la constitution de l'alliance et demande de lui fournir les informations suivantes :

- A. La date de création de l'alliance;
- B. La constitution juridique;
- C. Les composantes (partenaires);
- D. La nature de l'entente avec chacune des composantes :
 - a. La gouvernance;
 - b. L'engagement des parties;
 - c. Les processus de révision de l'entente et de règlement des conflits;
- E. Les mécanismes prévus pour assurer la pérennité de l'alliance.
- F. L'importance des sous-contractants qu'elle prévoit utiliser et les moyens qu'elle entend mettre en place pour gérer et assurer la qualité des travaux de ceux-ci.
- G. Les mécanismes qu'elle prévoit mettre en place pour assurer la réalisation du programme de transformation en conformité avec les mécanismes de gestion du travail (section 2.11) :
 - a) Découpage en livraisons et en lots;
 - b) Réalisation d'un Plan Qualité Programme;
 - c) Élaboration et signature d'Entente spécifique de lot;
 - d) Fonctionnement par Autorisation de travail;
 - e) Acceptation provisoire de lot;
 - f) Utilisation de critères d'acceptation d'un lot;
 - g) Acceptation définitive des lots;
 - h) Formule de partage de risques;
 - i) Utilisation de la contingence.

La Société évaluera, à partir de ces réponses, les risques qu'elle encourt.

Réponse de l'alliance

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

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 <i>conforme à l'Auto-évaluation</i>	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) <i>⇒ Pas l'objectif</i> - 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 <i>→ lesquels sont les bons ? pourquoi ? (ils ont donné une liste) pas expliquer</i>
b) Qualité des services professionnels Ce volet compte pour 45 % de la note finale <i>un redresseur ⇒ on veut un coach</i> <i>envergure : EXPRESSO (CSST) ⇒ implantation RH ⇒ pas une transformation</i> <i>SAGIR : prêt de ressources pas les leaders</i> <i>CAE : intéressant</i>	Résultat : 48 %. «C'est là que le bat blesse»	- Expérience des ressources <i>(fournies)</i> - 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 composants (Ebusiness suite, Siebel, BI) et outils proposés. - Bonne connaissance et expérience du milieu gouvernemental - Expérience de l'Alliance <i>(projets majeurs)</i> - 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 : - les principaux composants proposés : E- [REDACTED] (EBS), Siebel et BI

Thèmes	Message clé	Observations
		• les trois méthodologies OUM-AIM, Harmonie, CPMF 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 EBusiness suite). Ceci met en 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. <u>Va à l'encontre du concept de maîtrise d'œuvre de la Société.</u> ○ Exécutif de l'Alliance ▪ Les responsabilités dévolues à l'exécutif de l'alliance (approbation des budgets, entente de lots) <u>ajoutent un intermédiaire. En écart avec le concept d'agilité recherché.</u> ✓ ○ Gouvernance Team lead de domaine/exécutif de l'alliance/cadre de gestion de CGI (CPMF) ▪ L'alliance propose <u>une approche traditionnelle basée sur leur cadre de gestion</u> (CPMF), ce qui implique <u>une vision client-fournisseur plutôt que partenaire en partage de risque.</u> ✓ ▪ L'esprit de la proposition s'apparente à un concept forfaitaire. Dans ce cadre, <u>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.</u> ✓ ▪ 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
		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. 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'efficacité 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. Difficulté appréhendé à définir des indicateurs d'acceptation des lots.
c) Qualité commerciale	Note de 52 %.	
Ce volet compte pour 10 % de la note finale	Alliance crédible, dont la situation financière est bonne.	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.
	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.	<i>Ne parle pas avec la fin de travail</i> <i>Difficulté à expliquer les pts recherchés</i> <i>Pas d'explication</i> <i>Cadre de gestion → Mode Agile non respecté</i> <i>→ Niveau d'autorisation chez CGI</i> <i>P. 383</i>
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)

Note globale pour la qualité de l'étape E : 66%

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

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 : X % 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. (C'est très positif) - 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) → BI fait de l'opérationnel - 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 → à l'utilisation de spécialistes - 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 3 antio bases (*) + élimination d'outils Pour BI SIEBEL PGI Travail à part E business (EBS) Relatif à l'essai + formation Plutôt que d'implémenter à la fin il cherche des compelles 10 pas de la base nécessaire à fin
b) Qualité des services professionnels Ce volet compte pour 45 % de la note finale	Résultat de X %. 48 «C'est là que le bat blesse»	- Expérience des ressources - 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 composants (Ebusiness suite, Siebel, BI) et outils proposés. (Méthode avec des petits projets - pas d'implémentation de PGI) → C'est notre responsabilité - Bonne connaissance et expérience du milieu gouvernemental - Expérience de l'Alliance - 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 de petite envergure → EXPRESSO (CSST) → info reçue des clients - Aucun mandat de transformation majeur avec PGI conjuguant : SIEBEL, PGI, BI - les principaux composants proposés : E-Business Suite (EBS), Siebel et BI Shadow → Chef de Service qui a implémenté à l'essai M. ORACLE → c'est un nouveau pas une implémentation → on veut un coach Méthode de démonstration Connaissance la SAGIR du du GPT ant de l'essai de l'essai pas d'essai cas de GPT CGI Hawm pas de nouveau à part Collet pas fait beaucoup Expérience insuffisante dans des projets de transformations à l'aide d'un PGI/Connaissance de la ou des méthodologies proposées/Connaissances des composants (Ebusiness suite, Siebel, BI) et outils proposés. (Méthode avec des petits projets - pas d'implémentation de PGI) → C'est notre responsabilité EXPRESSO (CSST) → info reçue des clients SIEBEL PGI BI implémentation RH (pas une transformation) SAGIR (aucun lead là-dedans) → arrêt de ressources CAE (intéressant)

Thèmes	Message clé	Observations
	<i>on repose à la gte → 9 de CGI</i> <i>Permettait peut-être de composer</i> <i>Ajoute des Team Lead dans l'organigramme</i> <i>Team Lead de domaine</i> <i>mandataire exécutif approbation des lots</i>	<i>pas de mandat avec les 3 → comment combiner ces 3 méthodes</i> <i>les trois méthodologies OUM-AIM, Harmonie, CPMF → les connaissent pas?</i> Approche, organisation et gouvernance - Team Lead de domaine <i>Dara Karl</i> - 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 EBusiness suite). Ceci met en lumière une approche "produit" plutôt que processus et ajoute une couche de gestion. <i>→ ajout d'une couche</i> - 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. <i>Va à l'encontre du concept de maîtrise d'œuvre de la Société.</i> - Exécutif de l'Alliance <i>Dara Karl</i> - 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) <i>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.</i> - L'esprit de la proposition s'apparente à un concept forfaitaire. Dans ce cadre, on note <i>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.</i> - Les mécanismes de gouvernance s'articule notamment autour d'un <i>mandataire exécutif</i> et ce sans lien avec la Société via le plan d'assurance qualité du programme (PQP). Méthodologie

Thèmes	Message clé	Observations
		○ 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. 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'efficacité 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. Difficulté appréhendé à définir des indicateurs d'acceptation des lots.
c) Qualité commerciale Ce volet compte pour 10 % de la note finale	Note de X %. 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.	
4. Autres	Prochaines étapes	▪ Accès aux résultats détaillés des étapes D et E

il y a déjà / le temps / l'adoption / de l'outil / par les clients / Parents / sont vus / donc / pendant un / certain / temps

plus récente et ~~la~~ l'ancien
 → accueil
 → gestion de
 chargé
 méthode
 de CGI

→ clairement demandé

face → ont devant la face du produit et non son évolution

Ne pas retenir

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 28 octobre 2016 13:22
À: Chabot, Sylvie
Objet: Re: TR: Rencontre d'une alliance.docx

Ok ! Ça me va

Peux-tu faire livrer papier confidentiel a PCD et Dave le tableau et à moi-même

✓ OK

Mettre note sur le dessus ...

Document sera non transmis

Aide-Mémoire ... concepts maîtrisés par le ROCR et DCGC ... coaching obtenue du comité de sélection ... colonne 3 ... uniquement si nécessaire mise à part le point 1 et 2 ... et quelques éléments à 3b

Enfin réponds aux demandes d'infos supplémentaires de l'Alliance

Climat cordiale ...

Dispo par texto

Yves - ROCR

Yves Frenette
Envoyé de mon iPad

Le 2016-10-28 à 12:29, Chabot, Sylvie <Sylvie.Chabot@saaq.gouv.qc.ca> a écrit :

De : Lantier, Claude
Envoyé : 28 octobre 2016 12:23
À : Chabot, Sylvie
Objet : Rencontre d'une alliance.docx

Voici le document de support pour votre rencontre du 1 er novembre. Je crois que Yves apprécierait l'avoir assez rapidement. Je te laisses le soin de lui transmettre

Chabot, Sylvie

De: Chabot, Sylvie
Envoyé: 27 octobre 2016 09:53
À: Lantier, Claude
Objet: TR: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E
Pièces jointes: Dialogue compétitif - semaine du 24 octobre.pptx

Suivi: Destinataire
Lantier, Claude

Lire
Lu: 2016-10-27 09:59

le conseil verse
le non pucial

- CS
- Contrats par à jour

De : Mathieu, Francis [mailto:francis.mathieu@cgi.com]
Envoyé : 25 octobre 2016 13:53
À : Frenette, Yves
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

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.

Société de l'assurance
automobile

Québec 

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

Chabot, Sylvie

De: Frenette, Yves
Envoyé: 27 octobre 2016 14:49
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

Parfait merci Monsieur Mathieu au plaisir de se rencontrer

Yves Frenette
Envoyé de mon iPad

Le 2016-10-27 à 13:39, Mathieu, Francis <francis.mathieu@cgi.com> a écrit :

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

Devenir un client loyal

Aucun processus de révision prévu → document du SCT

→ cela ne faisait pas partie des processus

Papier d'identité des membres

Comparaison

L'identité Global

Pas de comparaison

→ arrivait 300

→ pas d'identité formelles

→ pas nos mandats (pas nos mandats → DRA)

validé ce qui était écrit en allant pas + loin

les 19

les 38

petit ensemble (ensemble moindre)

les membres ont jugé que ce n'était pas la même entrevue

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: [REDACTED]
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>

représentant la différence entre le montant de sa soumission et celui de la soumission subséquentement retenue.

Lorsque requise, la garantie de soumission sert alors au paiement en tout ou en partie, selon le cas, de cette obligation, le tout sous réserve des droits et recours de la Société.

4.22 CHOIX DE L'ADJUDICATAIRE

Le comité de sélection recommande que le contrat soit adjugé à l'alliance qui obtient le **CTP ajusté le plus bas** après application des autres modalités prévues dans les documents d'appel d'offres.

En cas d'égalité des résultats, la sélection est effectuée par tirage au sort entre les alliances ex æquo.

La Société corrige s'il y a lieu, les erreurs de calcul de la soumission présentant le CTP ajusté le plus bas et, le cas échéant, ajoute un **montant** omis, considérant que cet ajout n'a pas d'incidence sur le prix global. Toutefois, ces corrections ne peuvent avoir pour effet de modifier un **prix unitaire ou taux ou prix forfaitaire** soumis dans les bordereaux de prix.

Les corrections prévues au paragraphe qui précède se font selon les modalités suivantes :

- les bordereaux de toutes les alliances ayant présenté une soumission rencontrant le « niveau de performance acceptable » lors de l'évaluation de la qualité sont vérifiés et, le cas échéant, les corrections décrites au paragraphe précédent sont effectuées;
- si, malgré la correction de l'offre de prix, l'alliance initialement retenue demeure au premier rang, le prix corrigé devient partie intégrante de la soumission;
- si la correction de l'offre de prix modifie le rang de l'alliance initialement retenue, celui-ci n'est plus considéré. Le contrat est adjugé à l'alliance qui présente, suite à ces corrections, le CTP ajusté le plus bas.

4.23 RÉSERVE

La Société ne s'engage à accepter aucune des soumissions reçues, notamment lorsqu'elle juge que les prix sont trop élevés ou disproportionnés ou ne reflètent pas un juste prix.

4.24 TRANSMISSION AUX SOUMISSIONNAIRES DES RÉSULTATS DE L'ÉVALUATION DE LA QUALITÉ

~~À la fin de chacune des étapes D et E, la Société transmet à chaque soumissionnaire :~~

- la confirmation de l'acceptation ou non de sa qualification pour passer à la prochaine étape;
- ~~pour les soumissionnaires non qualifiés, sa note pour la qualité;~~

Dans un délai de 15 jours suivant la fin de l'adjudication du contrat (étape H), la Société transmet à chaque soumissionnaire :

- la confirmation de l'acceptation ou non de sa soumission;
- sa note pour la qualité;
- son CTP ajusté;
- son rang en fonction des CTP ajustés;
- les résultats obtenus par l'adjudicataire :
 - son nom;
 - sa note pour la qualité;

⇒ 66 % faisabilité sub
⇒ 48 % services prof
⇒ 52 % conseil

- son prix soumis;
- le CTP ajusté qui en découle.

4.25 PUBLICATION DU RÉSULTAT DES SOUMISSIONS

Dans les 15 jours suivant la conclusion du contrat, la Société publie dans le système électronique d'appel d'offres :

- le nom de l'alliance retenue;
- la nature des services qui font l'objet du contrat;
- la date de conclusion du contrat;
- le montant du contrat ou lorsqu'un tarif est applicable, le montant estimé du contrat en fonction de la méthode de paiement retenue, soit à forfait, à pourcentage ou à taux.

4.26 GARANTIE DE SOUMISSION

4.26.1 L'alliance doit accompagner sa soumission d'une garantie de soumission valide pour une période de 365 jours à compter de la date et de l'heure limites fixées pour la réception des soumissions, au montant forfaitaire de douze millions de dollars (12 000 000.00 \$).

La garantie doit être sous forme d'un cautionnement de soumission émis à la faveur de la Société, par une compagnie légalement habilitée à se porter caution et ce cautionnement doit être conforme aux dispositions du modèle de cautionnement fourni à l'annexe 15;

à l'ordre de la Société de l'assurance automobile du Québec

4.26.2 La Société retient la garantie de soumission de tous les soumissionnaires tant qu'ils sont qualifiés dans le processus de sélection, jusqu'à concurrence de 365 jours ou jusqu'au moment de la signature du contrat par le soumissionnaire choisi.

La garantie de soumission est remise à l'alliance lorsque celle-ci n'est pas qualifiée pour l'étape suivante.

4.26.3 La garantie de soumission sera remise à l'adjudicataire en échange de la garantie d'exécution au moment de la signature du contrat.

4.27 GARANTIE D'EXÉCUTION

4.27.1 Avant la signature du contrat, l'alliance retenue se verra demander une garantie d'exécution d'un montant équivalent à 10 % du montant du contrat. La garantie doit être fournie sous forme de cautionnement émis par une compagnie légalement habilitée à se porter caution à la faveur de la Société;

à l'ordre de la Société de l'assurance automobile du Québec

4.27.2 À la date anniversaire du contrat, pour la durée du contrat, une estimation des livraisons réalisées en totalité par l'alliance pourra être fournie à la compagnie qui émet la garantie d'exécution afin de diminuer le montant de la caution. Toutefois la Société se gardera 10 % de la caution jusqu'à l'acceptation définitive de l'ensemble des travaux à exécuter.

4.27.3 La garantie d'exécution devra être valable pour toute la durée du contrat et sera retournée à l'alliance 30 jours après la date de réalisation du contrat.

Reglemant

27. Les dispositions des articles 14 à 15.1 s'appliquent au contrat de services professionnels, sous réserve que la condition prévue au paragraphe 1 du deuxième alinéa de l'article 15 est qu'un seul prestataire de services a présenté une soumission acceptable.

D. 533-2008, a. 27; D. 430-2013, a. 8.

28. L'organisme public informe chaque soumissionnaire du résultat de l'évaluation de la qualité de sa soumission pour chacune des étapes comprenant une telle évaluation à laquelle il a participé. Cette communication s'effectue, selon le cas, au moment de transmettre aux soumissionnaires retenus après la première étape l'invitation à participer à la deuxième étape ou dans les 15 jours suivant l'adjudication du contrat dans les 15 jours suivant l'adjudication du contrat.

Les renseignements transmis au soumissionnaire, dans le cas où l'annexe 1 s'applique, sont:

- 1° la confirmation de l'acceptation ou non de sa soumission;
- 2° selon le cas, le nom des soumissionnaires qualifiés pour la deuxième étape ou le nom de l'adjudicataire et le prix soumis par celui-ci.

Les renseignements transmis au soumissionnaire, dans le cas où l'annexe 2 s'applique, sont:

- 1° la confirmation de l'acceptation ou non de sa soumission;
- 2° sa note pour la qualité, son prix ajusté et son rang en fonction des prix ajustés, le cas échéant;
- 3° selon le cas, le nom des soumissionnaires qualifiés pour la deuxième étape ou le nom de l'adjudicataire, sa note pour la qualité et, le cas échéant, le prix qu'il a soumis ainsi que le prix ajusté qui en découle.

« En outre, l'organisme public doit, sur demande écrite d'un soumissionnaire transmise dans les 30 jours suivant la communication effectuée en vertu du premier alinéa, lui présenter les résultats de l'évaluation de sa soumission pour chacun des critères utilisés pour l'appréciation de la qualité et lui exposer sommairement les motifs justifiant le fait que sa soumission n'ait pas été retenue. Cette rétroaction doit s'effectuer, selon le cas, dans les 30 jours suivant la date de réception de la demande du soumissionnaire si celle-ci est présentée après l'adjudication du contrat ou dans les 30 jours suivant la date de l'adjudication si la demande est transmise avant cette date.

8740

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
Burrard Ltd?

Au lieu d'être inspiré par recto
seulement

CS
Majorité externe

+ d'information
2 jours
Compte rendu de
6622

à noter

appeler à l'attention

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.

Aucun

Confiance est la

curieuse carthage
après

2 jours
avant → l'expérience avec donner
certains informations générales
à l'attention de
à l'attention de
à l'attention de

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

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

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	#VALEUR!		#VALEUR!			
Qualité des services prof. - Approche de réalisation	30%	47,250	14,175						
Qualité commerciale	15%	51,750	7,763						
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		71,116 100		100		100		100
Soumissions acceptables		71,116							

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	#VALEUR!		#VALEUR!			
Qualité des services professionnels	45%	48,143	21,664						
Qualité commerciale	10%	51,750	5,175						
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		66,013 100		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	45%	#VALEUR!		#VALEUR!		#VALEUR!			
Qualité des services professionnels	45%								
Qualité commerciale	10%								
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		100		100		100		100
Soumissions acceptables									

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								
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

E - Qualité et faisabilité de la solution (45%)

F.2 Fonctionnalités volet opérationnel		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)
Besoins généraux	15%	90,8	13,620		0,000		0,000		0,000
AMD	1%	94,2	0,942		0,000		0,000		0,000
CSP	15%	89,5	13,425		0,000		0,000		0,000
CSV	15%	93,6	14,040		0,000		0,000		0,000
GRP	10%	95,4	9,540		0,000		0,000		0,000
GRU	15%	80,1	12,015		0,000		0,000		0,000
IND	15%	92,7	13,905		0,000		0,000		0,000
SOR	10%	97,1	9,710		0,000		0,000		0,000
SPS	4%	92,5	3,700		0,000		0,000		0,000
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		90,897 100		100		100		100

Adéquation fonctionnelle		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)
A.1 Respect des orientations d'architecture d'entreprise	5%	89,2	4,460		0,000		0,000		0,000
F.1 Couverture de processus	40%	83,3	33,320		0,000		0,000		0,000
F.2 Fonctionnalités volet opérationnel	30%	90,897	27,269						
F.3 abc Fonctionnalités volet informationnel	25%	79,4	19,850		0,000		0,000		0,000
NOTE (Somme des notes pondérées)	100%		84,899 100		100		100		100

Éléments technologiques		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)
CO.1 Thématiques relatives aux rubriques de conversion des données	20%	98,3	19,660		0,000		0,000		0,000
T.1 Thématiques relatives à l'infrastructure technologique	5%	95,2	4,760		0,000		0,000		0,000
T.2 Thématiques relatives à l'intégration et la cohabitation avec l'actuel	10%	92,8	9,280		0,000		0,000		0,000
T.3 Thématiques relatives à la solution informationnelle et ses outils	15%	91,9	13,785		0,000		0,000		0,000
T.4 ab Thématiques relatives au cycle de vie de la solution	25%	88,4	22,100		0,000		0,000		0,000
T.5. Thématiques relatives à la sécurité	15%	100	15,000		0,000		0,000		0,000
T.6 Thématiques relatives à la gestion des données	10%	100	10,000		0,000		0,000		0,000
NOTE (Somme des notes pondérées)	100%		94,585 100		100		100		100

RÉSUMÉ FINAL : QUALITÉ ET FAISABILITÉ DE LA SOLUTION		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)
Adéquation fonctionnelle	35%	84,8991	29,715						
Éléments technologiques	10%	94,585	9,459						
Note total à reporter	45%	87,052	39,173	#VALEUR!		#VALEUR!			

E - Qualité des services professionnels (45%)

		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)
SP.1 Service professionnels globaux	20%	47,25	9,450						
SP.2 Services Profs Intégration fonctionnelle									
Approche	4%	45	1,800		0,000		0,000		0,000
Expertise de l'alliance	4%	40	1,600		0,000		0,000		0,000
Expérience des ressources	9%	49,73	4,476		0,000		0,000		0,000
Bassin d'expertise	2%	65	1,300		0,000		0,000		0,000
SP.3 Services profs Intégration technologique									
Approche	2%	65	1,300		0,000		0,000		0,000
Expertise	2%	40	0,800		0,000		0,000		0,000
Expérience	6%	50,55	3,033		0,000		0,000		0,000
Bassin d'expertise	1%	70	0,700		0,000		0,000		0,000
SP.4 Services profs Gestion de changement									
Approche	1%	50	0,500		0,000		0,000		0,000
Expertise	1%	50	0,500		0,000		0,000		0,000
Expérience	3%	56	1,680		0,000		0,000		0,000
Bassin d'expertise	1%	65	0,650		0,000		0,000		0,000
SP.5 Services profs Communication									
Approche	1%	65	0,650		0,000		0,000		0,000
Expertise	1%	50	0,500		0,000		0,000		0,000
Expérience	1%	62,7	0,627		0,000		0,000		0,000
Bassin d'expertise	1%	65	0,650		0,000		0,000		0,000
SP.6 Services profs Formation									
Approche	1%	65	0,650		0,000		0,000		0,000
Expertise	1%	60	0,600		0,000		0,000		0,000
Expérience	3%	47	1,410		0,000		0,000		0,000
Bassin d'expertise	1%	65	0,650		0,000		0,000		0,000
SP.7 Services profs Assistance à la gestion & intégration - Assurance qualité									
Approche	3%	50	1,500		0,000		0,000		0,000
Expertise	3%	45	1,350		0,000		0,000		0,000
Expérience	26%		10,368						
Bassin d'expertise	2%	70	1,400		0,000		0,000		0,000
NOTE (Somme des notes pondérées)	100%		48,143 100		100		100		100

SP.1 Services professionnels globaux		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)
Organisation du programme et mécanisme de gouvernance	20%	45	9,000		0,000		0,000		0,000
Méthodologie intégrée de mise en oeuvre de solution PGI	15%	50	7,500		0,000		0,000		0,000
Transfert et partage de connaissance	10%	60	6,000		0,000		0,000		0,000
Assurance qualité	10%	50	5,000		0,000		0,000		0,000
Facteurs de risques et facteurs de succès	10%	20	2,000		0,000		0,000		0,000
Stratégie de mise en oeuvre	20%	40	8,000		0,000		0,000		0,000
Capacité et engagement de l'alliance à réaliser le programme en partenariat gagnant-gagnant	15%	65	9,750		0,000		0,000		0,000
NOTE (Somme des notes pondérées)	100%		47,250 100		100		100		100

SP.7 Coachs et Team lead		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)
Coach 1	7%	44,75	3,133		0,000		0,000		0,000
Coach 2	7%	31,5	2,205		0,000		0,000		0,000
Coach 3	7%	35,25	2,468		0,000		0,000		0,000
Team lead	5%	51,25	2,563		0,000		0,000		0,000
NOTE (Somme des notes pondérées)	26%		10,368 26		26		26		26

E - Qualité commerciale (10%)

C.1 Thématiques commerciales et contractuelles		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)
Constitution de l'alliance	45%	50	22,500		0,000		0,000		0,000
Santé financière	15%	75	11,250		0,000		0,000		0,000
Vision d'affaires	40%	45	18,000		0,000		0,000		0,000
NOTE FINALE POUR LA QUALITÉ : (Somme des notes pondérées)	100%		51,750						
			100		100		100		100

? &

Road map

Consent être
une vraie
alliance

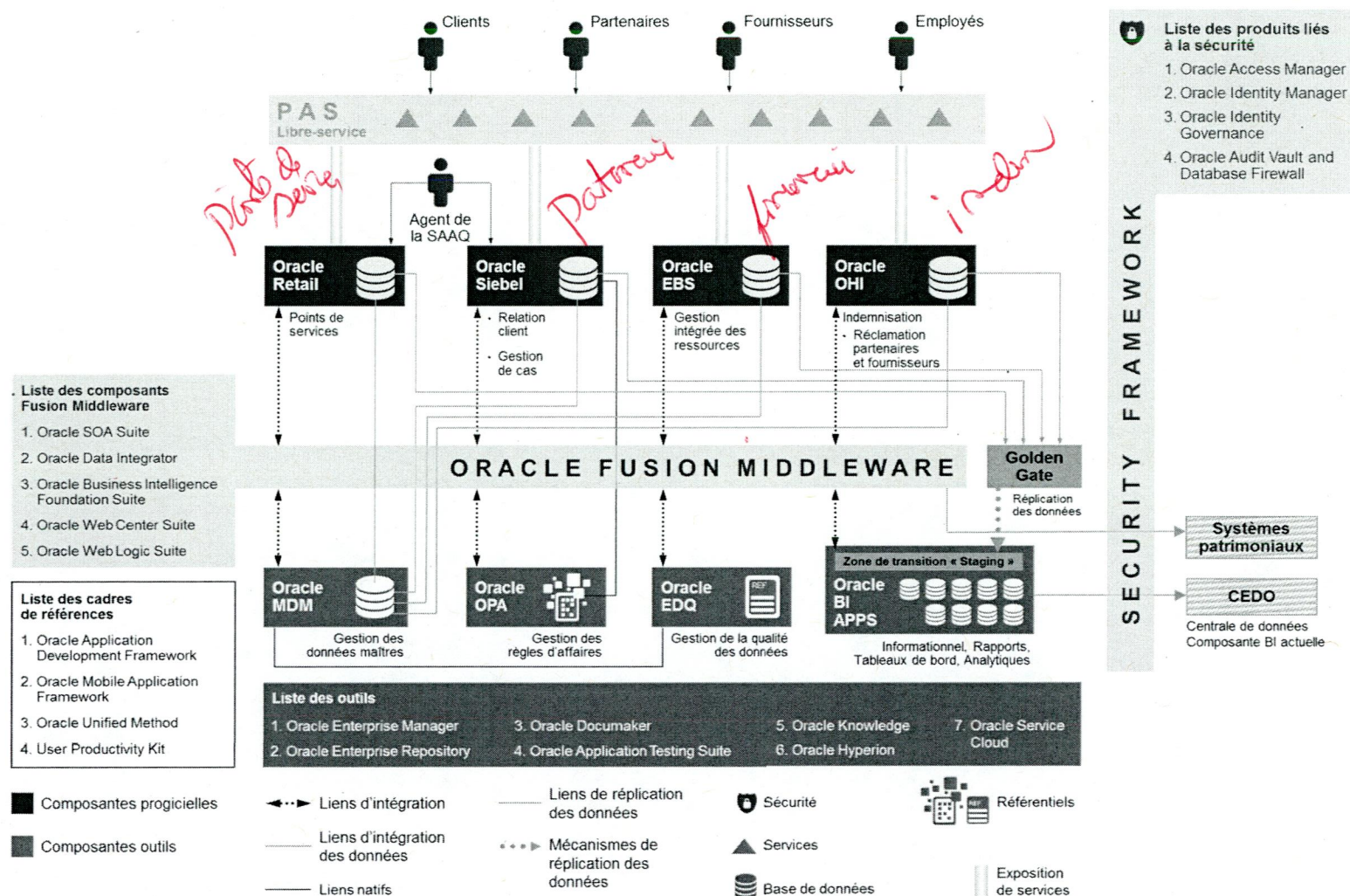
manquait comment
faire le partage

Alliance CGI - ORACLE

2.2.1 Information additionnelle de l'alliance

La section 2.2.1.1 présente le schéma global de la solution proposée à la Société. L'ensemble des énoncés répondus par l'Alliance qui détaillent les leviers et les moyens de transformation recherchés par la Société sont décrits graphiquement dans le schéma global de la solution.

2.2.1.1 Schéma de la solution



2.4.10 Information additionnelle de l'alliance

2.4.10.1 Table de correspondance

Table de correspondance	
Module(s) de la solution F 2-Grilles fonctionnalités- opérationnelles	Noms des produits, options et fonctionnalités d'Oracle
Advanced Collections	Oracle Advanced Collections
AP	Oracle Financial/Oracle Payables
AR	Oracle Financial/Oracle Receivables
BI Apps	BI Apps : Financial Analytics, Fusion Edition, Project Analytics, Procurement & Spend Analytics, Supply Chain and Order Management Analytics, Enterprise Asset Management Analytics; Human Resources Analytics, Service Analytics; Knowledge Analytics, Advanced Analytics, HR Analytics
BI Foundation	Business Intelligence Suite Foundation
BI Publisher	Business Intelligence Suite Foundation/Business Intelligence Publisher
Cash Management	Oracle Financials/Oracle Cash Management
Documaker	Oracle Documaker Enterprise Edition
EAM	Enterprise Asset Management
FA	Oracle Financials/Oracle Fixed Assets
Financial Reporting Compliance	Financial Reporting Compliance
GL	Oracle Financials/Oracle General Ledger
Grants	Grants
HR	Human Resources
Hyperion Capex	Hyperion Capital Asset Planning
Hyperion Planning & Budgeting	Hyperion Planning Plus
Hyperion Data Relationship Management	Hyperion Data Relationship Management
iExpenses	Oracle internet Expenses
INV	Oracle Inventory Management
iProcurement	Oracle iProcurement
iReceivables	Oracle iReceivables
iStore	iStore
iSupplier Portal	iSupplier Portal
Knowledge Management	Oracle Knowledge for Contact Center Enterprise Edition and Oracle Knowledge for Web Self Service Enterprise Edition
Learning Management	Learning Management
Lease Management	Oracle Lease and Finance Management
MAF	Oracle Mobile Application Framework
MapView	Weblogic/Oracle MapViewer
MDM	MDM & EDQ
OHI	Oracle Health Insurance
OHI Claim Adjudication	Oracle Health Insurance Claims Adjudication
OHI Claim Analytics	Oracle Health Insurance Claims Analytics
OM	Oracle Order Management
OPA	Oracle Policy Automation
Oracle Data Masking	Data Masking and Subsetting Pack
Oracle Enterprise Repository	Oracle Enterprise Repository
Oracle ERP	Oracle ERP
Oracle Financials/Oracle EB Tax	Oracle Financials/Oracle EB Tax
Oracle Retail	Oracle Retail
Oracle Retail Xstore Office	Oracle Retail Xstore Office
Oracle Service Cloud	Oracle RightNow Enterprise Contact Center Dynamic Agent Desktop Cloud Service
Oracle Supply Chain Mobile Applications	Mobile Supply Chain Applications

Table de correspondance	
Module(s) de la solution F 2-Grilles fonctionnalités- opérationnelles	Noms des produits, options et fonctionnalités d'Oracle
OTL	Time and Labor
PO	Oracle Purchasing
Procurement Contracts	Oracle Procurement Contracts
Project Costing	Project Costing
Project Planning and Control	Project Planning and Control
Siebel	Oracle Siebel
Siebel CTI	Siebel CTI
Siebel Customer Hub	Oracle Customer Hub
Siebel Data Quality	Siebel Data Quality
Siebel eService	Siebel Public Sector eService
Siebel Partner Portal	Siebel Public Sector Partner Portal
Siebel Scheduler	Oracle Real Time Scheduler
Siebel Signature Capture	Siebel Signature Capture Tool
SOA Suite	SOA Suite
Sourcing	Oracle Sourcing
UPK	UPK
WCC	WebCenter Content
WCC Application Adapters	WebCenter Application Adapter
WebCenter Capture	WebCenter Capture
WMS	Warehouse Management

**Rapport d'étape portant sur
la vérification de l'Étape E –
Évaluation globale de la
qualité des soumissions
Tour #2 du processus de
sélection de la solution
d'affaires et des services
professionnels pour la suite
de progiciels de gestion
intégrés**

**Comité de vérification et de la
performance/Comité des
technologies de l'information**

**Société de l'assurance
automobile du Québec**

12 octobre 2016

soupçonnée ainsi que tout acte illégal ou susceptible de l'être liés au processus de sélection;

- Adopter le rapport d'audit.

2.2 Responsabilités de la direction

- Manifester son engagement en matière d'intégrité et d'éthique lors de l'établissement et du déroulement du processus de sélection;
- Répertorier et appliquer les lois et règlements qui concernent le processus de sélection, et discuter avec les auditeurs concernant leur respect;
- Définir les principes d'équité et de transparence applicables au processus de sélection;
- Évaluer les risques liés au processus de sélection et mettre en œuvre des contrôles efficaces pour ramener les risques à un niveau acceptable;
- Mettre en place les activités de contrôle par le biais de règles et de mécanismes qui mettent en œuvre ces règles;
- S'assurer que le processus de sélection est conforme aux critères définis dans les règles et mécanismes l'encadrant;
- Documenter au besoin les interprétations des règles et mécanismes;
- Discuter avec l'auditeur indépendant des problèmes connus ou probables dans le processus de sélection et communiquer à l'auditeur indépendant tout cas de non-respect connu ou soupçonné aux principes d'équité et de transparence ou tout cas de fraude réelle ou soupçonnée ainsi que tout acte illégal ou susceptible de l'être;
- S'assurer de la prise en compte des constatations et de la mise en œuvre des recommandations découlant des travaux de l'audit interne et des travaux de l'auditeur indépendant portant sur le processus de sélection;
- Donner accès aux auditeurs à toute l'information pertinente pour l'audit de même qu'aux personnes susceptibles de leur fournir des renseignements pertinents dans le cadre de leur travail.

2.3 Responsabilités de l'auditeur indépendant

- Être indépendant et confirmer son indépendance conformément aux exigences professionnelles de l'Ordre des comptables professionnels agréés du Québec;
- Exécuter l'audit conformément aux normes relatives aux missions de certification énoncées dans le Manuel de CPA Canada – Certification;
- Évaluer les risques que le processus de sélection ne soit pas réalisé de façon équitable et transparente pour les alliances;
- Communiquer ouvertement avec la direction de la gestion et de la conformité contractuelles, le responsable de l'observation des règles contractuelles, la direction

générale et le Comité de vérification et de la performance/Comité des technologies de l'information de la Société, ainsi qu'avec le Secrétariat du Conseil du trésor;

- Faire preuve, tout au long de l'audit, d'esprit critique;
- Procéder au contrôle, par sondages, des éléments probants permettant de conclure sur l'objectif et les critères d'audit;
- Exprimer, en s'appuyant sur les résultats de l'audit, une opinion sur le respect des principes d'équité et de transparence dans le cadre du processus de sélection. Émettre un rapport de l'auditeur indépendant pour lequel il n'existera aucune restriction quant à la diffusion et la distribution.

3. Sommaire de notre travail d'audit

Vous trouverez dans le tableau suivant un résumé des critères utilisés et des principales procédures d'audit qui ont été mises en œuvre à ce jour pour évaluer le respect par la Société des principes d'équité et de transparence dans la mise en œuvre de l'Étape E – Évaluation globale de la qualité des soumissions Tour #2.

Critères Étape E – Évaluation globale de la qualité des soumissions Tour # 2 ¹	Principales procédures d'audit
1. La Société démontre son engagement en faveur des principes d'équité et de transparence dans le processus de sélection	Prise de connaissance du CT dérogatoire, des communications avec le Secrétariat du Conseil du trésor, de l'appel d'offres et de la structure de gouvernance, des procédures, formations, directives internes, lois et règlements pertinents au processus de sélection
2. Le conseil d'administration et la direction surveillent la mise en place et le bon fonctionnement des contrôles internes assurant le respect des principes d'équité et de transparence dans le processus de sélection	Discussions avec la direction de la gestion et de la conformité contractuelles, le responsable de l'observation des règles contractuelles, la direction générale et le Comité de vérification et de la performance/Comité des technologies de l'information de la Société
3. Le conseil d'administration et la direction surveillent la mise en place et le bon fonctionnement des contrôles internes permettant de s'assurer du respect des dispositions légales et réglementaires lors de l'établissement et de l'exécution du processus de sélection	Prise de connaissance des travaux effectués par l'audit interne (notamment les résultats des entrevues individuelles avec les membres du comité de sélection)
4. Aucune alliance n'est rejetée pour des causes injustifiées	Prise de connaissance des informations significatives communiquées aux personnes impliquées dans le processus de sélection
5. Aucune alliance n'est retenue bien qu'elle ne rencontre pas les divers critères afin de garder un certain niveau de compétition	Analyse de la composition des divers comités
6. La Société communique aux ressources impliquées dans le processus de sélection les informations nécessaires à son bon fonctionnement et au respect des principes d'équité et de transparence	Validation de l'indépendance et de la compétence des membres des divers comités, sur base de sondages pour les comités aviseurs et les groupes d'intégration, et à 100 % pour le comité de sélection
	Validation, sur base de sondages, des engagements solennels signés par le personnel de la Société impliqué dans le processus de sélection et les membres externes du comité de sélection

¹ Les numéros des critères mentionnés dans ce tableau font référence à ceux apparaissant au plan d'audit.

7. L'accès aux documents et informations pouvant influencer le caractère équitable et transparent du processus de sélection est restreint aux seules personnes ayant droit et besoin de savoir, et celles-ci sont sensibilisées au caractère hautement confidentiel de ces documents et informations

8. Le contenu, la forme et le moment des communications avec les alliances assurent l'équité dans le traitement des alliances et la transparence dans les communications

9. Les membres du comité de sélection, des comités aviseurs et du groupe d'intégration sont indépendants et comprennent bien leurs responsabilités tout au long du processus

10. Les membres du comité de sélection ne sont pas influencés par le personnel de la Société dans le cadre du processus 15. L'évaluation de la qualité des soumissions est effectuée de manière uniforme pour toutes les alliances

15. L'évaluation de la qualité des soumissions est effectuée de manière uniforme et objective pour toutes les alliances

16. Les alliances n'atteignant pas la note de passage n'ont réellement pas réussi à démontrer que leur solution a les qualités requises

18. Les évaluations effectuées par le comité de sélection et les comités aviseurs respectent la relativité des critères et besoins identifiés dans l'appel d'offres

20. Les alliances respectent les mêmes directives et procédures lors des entrevues et lors de la vérification de la faisabilité de la solution

21. Aucune information privilégiée n'est transmise aux alliances lors des entrevues et lors de la vérification de la faisabilité de la solution

22. Les notes de qualité octroyées par le comité de sélection ont fait l'objet de consensus entre les membres, après avoir dûment considéré les évaluations des comités aviseurs et les évaluations individuelles des membres du comité de sélection, analysé les raisons des écarts d'évaluation significatifs et documenté les fondements de la décision ayant mené au consensus

Validation des mesures prises par la Société afin de s'assurer de la confidentialité de l'information détenue par ses employés

Prise de connaissance du contenu, de la forme et du moment des communications avec les alliances afin de s'assurer de l'équité du traitement des alliances et de la transparence dans les communications

Validation des mesures de protection en cas de roulement du personnel au sein des comités aviseurs et de sélection

Analyse des justifications du rejet d'alliances (une alliance a été rejetée à l'Étape E)

Validation des procédures en place et des outils de travail de la Société permettant de s'assurer de l'intégrité des offres de service lors du découpage et de leur distribution aux évaluateurs

Lecture des procès-verbaux du conseil d'administration, du Comité de vérification et de la performance/Comité des technologies de l'information

Assistance, sur base de sondages, aux réunions des comités aviseurs en fonction de leurs risques individuels

Assistance aux réunions du comité de sélection ou prise de connaissance des rapports des secrétaires du comité

Validation de la bonne compréhension des critères d'évaluation par les membres des comités et de leur application uniforme par ceux-ci

Prise de connaissance des outils d'évaluation de qualité des comités

Validation de la répartition des responsabilités d'évaluation des membres des comités pour assurer une évaluation uniforme des diverses soumissions

Analyse, sur base de sondages, des comptes-rendus des comités aviseurs et du groupe d'intégration en fonction des risques inhérents aux sujets à l'ordre du jour

Validation du respect des critères et des pondérations définis dans l'appel d'offres dans l'évaluation de la qualité des soumissions

Visionnement, sur base de sondages, des enregistrements des entrevues

Validation des procédures entourant la tenue des entrevues

Assistance, sur base de sondages, aux enregistrements des présentations sur la faisabilité de la solution

Validation de l'absence de divulgation d'information privilégiée à une alliance lors des entrevues et des

	présentations sur la faisabilité de la solution Observation de l'application adéquate et uniforme des directives et procédures pour les entrevues avec les ressources proposées par les alliances Validation de la compilation de la note de qualité des comités aviseurs Validation de la compilation de la note de qualité du comité de sélection Analyse du traitement, par le comité de sélection, des écarts entre les notes de qualité déterminées par les comités aviseurs et celles déterminées individuellement par les membres du comité de sélection Analyse de la documentation à l'appui des décisions du comité de sélection en regard des notes de qualité pour les critères jugés significatifs par leur niveau de pondération sur la note globale ou par leur caractère sensible dû à tout autre facteur quantitatif ou qualitatif
--	---

Prise de connaissance de l'analyse de N571

À la suite des travaux effectués par la Société à l'Étape E, la Société retient les deux alliances qui ont obtenu une note de qualité de 70 points et plus et dont les résultats de l'Étape E sont les plus élevés. Ces deux alliances passent donc à l'étape suivante, soit l'Étape F – *Dialogue compétitif*.

4. Conclusion

Sous réserve de l'achèvement de nos entretiens avec le Comité de vérification et de la performance/Comité des technologies de l'information, nous n'avons rien relevé, en date du 12 octobre 2016, qui nous porte à croire que les principes d'équité et de transparence à l'égard des alliances n'ont pas été respectés dans tous leurs aspects significatifs à l'Étape E – *Évaluation globale de la qualité des soumissions Tour #2*.

Vicky

de Sylva

- les appels ont été faits

- o exclu → bonne réaction malgré tout
 - respectueux
 - à noter (turne de Yves)
 - il va y avoir une rencontre avec eux (très probable → le semaine prochaine)

Yves présente :

préparée par, fournisseur
- comme ~~le~~ (neon fait pas pots à éviter) comme possible) → on le travaille pour - même pas par le CS

- ~~pas~~ ~~autre~~ ~~pas~~ + proposition de ce qui a lieu dire

pas trop détaillé

→ ne sait pas trop détailler
→ c'est quoi qui les a fait échouer?

- Aujourd'hui → si qtes / 3 déclaratives, de passer aussi le message à Annelie (418-561-1589), la fille qui vient entrer une qte l'acheminant à Michel CC aux 2 autres (SC, VM ou AB)

- il faut comprendre préoccupations de Kallalta
de VI et se voir avec Rodriguez pour
faire le pont

- liste des participants vont entrer par les
2 alliances, André fera signer ~~les~~
~~gens~~ les gens impliqués au dialogue
et permettra le tout à Rodriguez pour
conclure

Chabot, Sylvie

De: Maranda, Vicky
Envoyé: 26 octobre 2016 03:06
À: Chabot, Sylvie; Tremblay, Martin
Objet: RE: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

C'est certain que le résumé donné par le comité de sélection aborde les mêmes sujets que le dialogue (sauf BI et métho de mémoire et les positionnement – qu'il n'a pas à connaître puisqu'il ne poursuit pas l'aventure), mais il n'était pas prévu dans l'appel d'offres de faire un tour de roue aussi détaillé (surtout à cette étape, mais seulement la note final de fin de l'étape E). Nous allons déjà plus loin de ce qui est prévu et nous ne sommes pas tenu d'aller si loin. C'est plutôt une rencontre de courtoisie pour garder une bonne relation d'affaires qu'autre chose à mon avis.

Voilà... On verra sa liste de question, mais nous ne sommes pas tenu d'y répondre. Plus qu'on lui en dit et plus que l'on devra se justifie... veut-on aller dans cette direction?

Vicky Maranda, M.A.P.

Coordonnatrice des acquisitions de services et de la construction

Direction de la gestion et de la conformité contractuelles
Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ)
333, boul. Jean-Lesage, Québec (Québec) G1K 8J6
Tél. : (418) 528-4138

418-651-3888

Katharine
Jossien

intervenante sociale



24 à 72 H00

De : Chabot, Sylvie
Envoyé : 25 octobre 2016 14:02
À : Maranda, Vicky; Tremblay, Martin
Objet : TR: SAAQ - Appel d'offres P22899-3 - Résultat de l'étape E

Vos conseils judicieux sont bien entendu les bienvenues mais d'entrée de jeu on ira certainement si loin (Yves et moi sommes dans l'incapacité de se rendre au dialogue) et on ne veut pas tout débattre non plus.

De : Mathieu, Francis [<mailto:francis.mathieu@cgi.com>]
Envoyé : 25 octobre 2016 13:53
À : Frenette, Yves
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

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.

Société de l'assurance
automobile
Québec 

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

Aura à éparé
o juges (attestation)
not ⇒ par exemple)

1. Qualité de la solution

Volet fonctionnel

- La solution proposée par CGI-Oracle pourrait entraîner des efforts soutenus pour la Société puisqu'elle présente des lacunes au niveau de l'intégration et de l'évolution de ses composants après la mise en place du programme.
- 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 par l'alliance CGI-Oracle nous apparaît complexe, requiert plus d'efforts de la part de la VPTI et favorise moins l'autonomie des utilisateurs finaux.

Volet technologique

- La proposition faite par l'alliance est conforme au niveau performance, robustesse et élasticité.

2. Qualité des services professionnels

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

+ pas
claire
attente
sortir

manque

3. Qualité commerciale

- 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 proposée s'appuie 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.

→ ?

Ébauche de texte pour la rencontre avec CGI-Oracle

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 partagé 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 conséquence 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.

Ébauche de texte pour la rencontre avec CGI-Oracle

Bonjour Monsieur _____,

Je me présente, Yves Frenette, VP à la SAAQ et responsable de l'observation des règles contractuelles. Il me fait plaisir de prendre le temps nécessaire avec vous, afin de vous partager l'analyse sommaire provenant du comité de sélection de l'étape E de votre soumission concernant l'appel d'offres pour l'acquisition du PGI.

Je vous présente Dave Leclerc, aussi VP et secrétaire général et également Sylvie Chabot, Directrice de la gestion et de la conformité contractuelle que vous avez déjà dû rencontrer.

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.

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 pour assurer l'équité et la transparence du processus. Votre note de _____ est composée des trois critères à l'appel d'offres.

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

....

Et ainsi de suite se référer à l'autre feuille (je ferai l'amalgame des 2 documents après les corrections avec Sylvie)

En espérant que ces renseignements additionnels pourront vous aider à comprendre votre résultat et sachez que vous avez déposé une soumission de qualité et vous sommes conscient 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 souhaite 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.