

SOUS PLI SÉPARÉ

ANNEXE 5 – OFFRE DE PRIX –VOLET B
(sans considérer les taxes)

TITRE DU PROJET : **Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ**

NUMÉRO DU PROJET : **P22960**

EN MON NOM PERSONNEL OU AU NOM DU PRESTATAIRE DE SERVICES QUE JE REPRÉSENTE :

1. JE DÉCLARE ÊTRE AUTORISÉ À SIGNER CE DOCUMENT.
2. CONFORMÉMENT AU BORDEREAU DE PRIX CI-JOINT, JE M'ENGAGE À EXÉCUTER LE PROJET POUR LE MONTANT DE :

UN MILLION DEUX CENT MILLE	1 200 000.00\$
<i>(En lettres)</i>	<i>(En chiffres)</i>

CE MONTANT EST EN FONCTION DES QUANTITÉS PRÉALABLEMENT ESTIMÉES PAR LA SOCIÉTÉ, N'INCLUT PAS LES TAXES ET NE SERT QU'AU CALCUL DU PRIX AJUSTÉ LE PLUS BAS; L'ENGAGEMENT DU PRESTATAIRE DE SERVICES PORTE SUR LE(S) PRIX UNITAIRE(S) / LE(S) TAUX HORAIRE(S) / LE(S) TAUX JOURNALIER(S) SOUMIS DANS LE BORDEREAU DE PRIX.

PRESTATAIRE DE SERVICES :

NOM : **SERVICES CONSEILS INTÉGRANDS INC.** NEQ : **1170642301**

ADRESSE : [REDACTED]

SIGNATAIRE :

NOM : **LOUISE SAVOIE** FONCTION : **PRÉSIDENTE**

2015-04-10

(Signature)

(Date)

LA SOCIÉTÉ EST ASSUJETTIE À LA TAXE DE VENTE DU QUÉBEC (TVQ) ET À LA TAXE SUR LES PRODUITS ET SERVICES (TPS) OU, LE CAS ÉCHÉANT, À LA TAXE DE VENTE HARMONISÉE (TVH) LORSQUE CELLES-CI SONT APPLICABLES. CES TAXES DOIVENT ÊTRE EXCLUES DU MONTANT SOUMIS, MAIS DEVRONT APPARAÎTRE SÉPARÉMENT SUR LES FACTURES.

ANNEXE 6 – BORDEREAU DE PRIX – VOLET B

(sans considérer les taxes)

CLASSIFICATION	NOMBRE ESTIMÉ (1) (HEURES)		TAUX (HORAIRE)		SOUS-TOTAL (hres X taux)
Conseils stratégiques	8 000	X	\$150.00	=	\$1 200 000.00
TOTAL (sans considérer les taxes)*					\$1 200 000.00

* À reporter dans le formulaire « Offre de prix »

Veuillez prendre note que l'adjudication du présent contrat sera effectuée selon le prix soumis excluant les taxes. **Le bordereau de prix doit être joint à l'offre de prix, sous pli séparé, dans une enveloppe cachetée.**

Titre du projet : Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ

Numéro du projet : P22960

Nom du prestataire de services : SERVICES CONSEILS INTÉGRANDS INC.

(En lettres moulées)

1. Le nombre d'heures estimé sont indiqués afin de calculer le prix ajusté le plus bas et ne représentent nullement un engagement de la part de la Société.

☒ **ORIGINAL**
☐ **COPIE**

OFFRE DE SERVICES

Volet B

Conseils stratégiques en architecture de solution d'affaires

Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ

APPEL D'OFFRES N° P22960

par

Services Conseils IntéGrands Inc.

Présentée à

Société d'assurance automobile du Québec

Gestion des approvisionnements

Service de la conformité en gestion contractuelle et de l'attribution des contrats

333, boul. Jean-Lesage, E-1-22 Québec (Québec) G1K 8J6

Courriel : pgi.ao@saaq.gouv.qc.ca

17 avril 2015

3.0.01

Identification du destinataire et du soumissionnaire

Nombre de copies

- Un (1) original
- Trois (3) copies

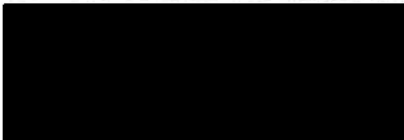
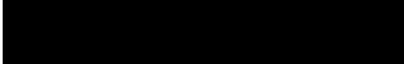
Identification du destinataire

Nom : Gestion des approvisionnements
Service de la conformité en gestion contractuelle et de l'attribution des contrats
333, boul. Jean-Lesage, E-1-22 Québec (Québec) G1K 8J6
Courriel : pgi.ao@saaq.gouv.qc.ca

Identification de l'appel d'offres

Titre : Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation
majeure de la VPTI et de la SAAQ
Volet B - Conseils stratégiques en architecture de solution d'affaires
Numéro : P22960

Identification du soumissionnaire

Nom : Services Conseils IntéGrands Inc.
Adresse : 
Téléphone : 

Contact de Services Conseils IntéGrands Inc.

Nom : Louise Savoie
Adresse de courriel: 

Table des matières

1. INTRODUCTION	4
2. PRÉSENTATION DE LA RESSOURCE PROPOSÉE	5
3. CRITÈRES DE SÉLECTION ET GRILLES D'ÉVALUATION	6
3.1 VOLET A – CONSEILS STRATÉGIQUES EN GOUVERNANCE TI (S.O.)	6
3.2 VOLET B – CONSEILS STRATÉGIQUES EN ARCHITECTURE DE SOLUTIONS D'AFFAIRES.....	6
3.2.1 <i>Approche préconisée</i>	6
3.2.2 <i>Assurance de la qualité</i>	9
3.2.3 <i>Expérience et pertinence de la ressource proposée</i>	10
3.3 VOLET C – CONSEILS STRATÉGIQUES EN INTÉGRATION PGI (S.O.)	49
4. CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ ET DE CONFORMITÉ.....	50
4.1 CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ.....	50
4.2 CONDITIONS DE CONFORMITÉ.....	51
5. LES ANNEXES	52
ANNEXE 2 – ATTESTATION RELATIVE À LA PROBITÉ DU SOUMISSIONNAIRE	53
ANNEXE 3 – DÉCLARATION CONCERNANT LES ACTIVITÉS DE LOBBYISME EXERCÉES AUPRÈS DE LA SAAQ RELATIVEMENT À L'APPEL D'OFFRES	56
ANNEXE 4 – ENGAGEMENT DU PRESTATAIRE DE SERVICES	57
ANNEXE 5 – OFFRE DE PRIX – VOLET B (SANS CONSIDÉRER LES TAXES) (SOUS PLI SÉPARÉ)	58
ANNEXE 6 – BORDEREAU DE PRIX – VOLET B (SANS CONSIDÉRER LES TAXES) – (SOUS PLI SÉPARÉ)	59
ANNEXE A – ATTESTATION DE REVENU QUÉBEC.....	60
ANNEXE B – PHOTOCOPIE DU DIPLÔME	61
ANNEXE C – CURRICULUM VITAE DE LA RESSOURCE PROPOSÉE.....	62

1. Introduction

Services Conseils IntéGrands inc. est fière de présenter à la Société de l'assurance automobile du Québec (SAAQ) la candidature de Mme Louise Savoie pour le **volet B - Conseils stratégiques en architecture de solution d'affaires** en réponse à l'appel d'offres no P22960 «Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ».

Services Conseils IntéGrands entend vous démontrer, avec la présente offre, la capacité de Mme Savoie à agir comme conseillère et partenaire de choix dans la prestation de services de conseils stratégiques en architecture de solution d'affaires pour la VPTI.

L'offre de services de Services Conseils IntéGrands se caractérise par :

- une approche basée sur une bonne compréhension des enjeux du mandat et du contexte organisationnel de la SAAQ, et qui couvre l'ensemble des travaux pressentis qui seront à réaliser;
- les services d'une conseillère chevronnée qui possède un bagage d'expérience pertinent et en profondeur dans le domaine d'intervention requis par la SAAQ;
- une approche proactive pour anticiper les situations potentiellement problématiques ainsi que de la flexibilité et de la fluidité pour agir en temps opportun et adapter au besoin la teneur de l'intervention;
- la volonté de faire évoluer le personnel de la SAAQ qui va être appelé à contribuer à ce grand programme de transformation;
- en terminant, Services Conseils IntéGrands désire vous assurer que la ressource proposée est une conseillère motivée, expérimentée, sérieuse et digne de votre confiance.

Le mandataire de Services Conseils IntéGrands Inc. est Mme Louise Savoie.

Services Conseils IntéGrands a lu l'ensemble des points énoncés à l'appel d'offres et en accepte les termes et conditions.

2. Présentation de la ressource proposée

Dans le cadre de cette soumission, les services de Louise Savoie vous sont proposés.

Louise Savoie est une architecte de solutions d'affaires chevronnée cumulant plus de 30 ans d'expérience. Elle a participé à plusieurs très grands programmes de transformation, notamment dans des entreprises de service d'envergure, tels que des projets de sélection et déploiement de suite de progiciels de gestion intégrés impactant l'ensemble des processus de mission et de support de l'entreprise.

Elle détient un baccalauréat en informatique obtenu en 1984 de l'Université de Montréal.

Elle possède une solide expertise et une grande polyvalence qui lui permettent d'intervenir comme architecte tant au niveau des processus d'affaires, de l'organisation, des systèmes d'information et des données, qu'au niveau de l'intégration de l'ensemble de ces volets. Elle excelle dans l'animation d'équipe de travail multidisciplinaire et se distingue par sa capacité à développer des consensus durables.

Elle est particulièrement reconnue pour sa capacité de synthèse qui lui permet de résoudre des enjeux complexes. Ses prestations sont appréciées autant pour leur qualité que pour le respect des échéances. Ses interventions visent à harmoniser les systèmes d'information aux processus de travail tout en optimisant l'apport de la technologie et créant de la valeur pour l'entreprise.

Au cours de sa carrière, elle a été sollicitée pour réaliser plusieurs mandats d'accompagnement visant un transfert de connaissances (coaching pour l'application d'un nouveau cadre méthodologique) ou de rehaussement de certaines compétences des ressources de ses clients (former des analystes d'affaires à cartographier des processus d'affaires).

Elle a travaillé plus de 28 ans pour des firmes conseils réputées, notamment DMR et R3D Conseil, et en janvier 2015 elle fonde sa propre entreprise Services Conseils IntéGrands Inc. dans le but de travailler comme conseillère autonome.

Elle a déposé sa candidature pour joindre comme professionnel autonome le Groupement de Ressources Autonomes Professionnelles (GRAP) qui est un regroupement de conseillers indépendants talentueux et chevronnés offrant des services spécialisés en Gestion de programme / projet, Gestion de changement, Conseil d'affaires, Analyse d'affaires et récemment l'Architecture. (www.grapquebec.ca)

Sa candidature a été acceptée par le conseil d'administration de GRAP Québec et sera officialisée au moment opportun.

3. Critères de sélection et grilles d'évaluation

3.1 Volet A – Conseils stratégiques en gouvernance TI (S.O.)

Sans objet pour la présente offre de services.

3.2 Volet B – Conseils stratégiques en architecture de solutions d'affaires

3.2.1 Approche préconisée

3.2.1.1 Compréhension du mandat et des enjeux

Suite au positionnement PGI qui a eu lieu à l'automne 2014, la Vice-présidence des Technologies de l'information (VPTI) a mis en branle un chantier majeur de transformation qui vise à changer sa façon de mettre en œuvre des systèmes d'information. La mise en œuvre d'une suite de progiciels de gestion intégrés pour remplacer les applicatifs patrimoniaux sera le principal levier de cette transformation.

Si on choisit une analogie pour illustrer cette grande transformation déclenchée par la mise en œuvre d'une suite de progiciels de gestion intégrés, c'est comme « *prendre la décision de faire un voyage dans un grand canot avec un itinéraire identifiant: le trajet; ses arrêts; la destination; et un horaire bien serré. Ce voyage peut se dérouler sur une surface d'eau calme ou houleuse selon les conditions météorologiques. Cela représente un changement de paradigme important surtout lorsqu'on est habitué à voyager en bicyclette sur des chemins connus et bien tracés* ».

Les rameurs impliqués ainsi que les voyageurs dans ce voyage sont présentement inexpérimentés et ils auront besoin de guides experts qui maîtrisent leur métier pour leur apprendre à ramer de façon efficace et synchronisée en maintenant un bon tempo. Ces guides experts sont équipés d'un sextant et d'un bon GPS et devront se concerter afin de les diriger efficacement, éviter les délais et les embûches en cours de trajet et finalement les amener à bon port. Parmi les rameurs et les voyageurs, ceux qui sont motivés et curieux pourront en cours de trajet apprendre à bien utiliser le sextant et le GPS à l'aide des guides experts et devenir à leur tour des guides expérimentés à la fin du voyage.

Si on transpose cette analogie dans le contexte de la Société, cette mise en œuvre amènera des changements importants et profonds au niveau des compétences du bassin de ressources de la VPTI et canaliserait presque toute son énergie car elle agit comme maître d'œuvre dans ce programme.

Les lignes d'affaires seront aussi impactées par ce grand chantier qui amène l'organisation à décloisonner ses activités et exigera de leur part des efforts tout aussi considérables. Une grande concertation et le partage d'une vision commune de la cible entre les lignes d'affaires mais aussi au niveau de toute la ligne hiérarchique sont des facteurs clés de succès.

Le changement de paradigme de « développement sur mesure » à réaliser un « appariement des besoins et des processus avec une solution déjà construite » ainsi que la perte des repères familiers ont un impact profond non seulement sur les employés de la VPTI mais aussi sur la clientèle qu'elle

dessert en terme des façons de faire et des réflexes bien ancrés (soit le passage de la bicyclette sur la route bien tracée vers le canot en mer).

Le choix des moyens de transport dans l'analogie, vise à démontrer que même si le canot a été conçu avec des matériaux les plus récents et avancés et qu'il est équipé d'options de tout dernier cri (sonar, GPS intégré, sièges ajustables, etc.), les efforts de mise en œuvre exigés seront soutenus et de longue haleine pour l'ensemble de la Société. Ce voyage n'est pas un sprint mais bien un marathon.

Donc pour réaliser cette transformation, la VPTI désire s'adjoindre d'experts pour encadrer et accompagner les ressources internes (gestionnaires et professionnels) dans les travaux qui doivent être réalisés.

Parmi les enjeux potentiels, en voici quelques-uns qui sont typiques dans la réalisation de ce type de dossiers:

- la Société dispose d'une fenêtre d'opportunité « restreinte » pour acquérir, mettre en œuvre et déployer une suite de progiciels de gestion intégrés car elle est tenue d'enregistrer les bénéfices escomptés le plus rapidement possible, or :
 - le processus d'appel d'offres dans le secteur public est de longue durée et complexe. De plus, les appels d'offres seront sous la mire du marché et des médias à cause du contexte économique actuel;
 - les stratégies de mise en œuvre et de déploiement et le découpage en livraison doivent être optimales car la durée d'un tel projet ne doit pas généralement excéder cinq (5) ans. Il est très difficile pour une organisation de conserver ce type de chantier pour une très longue période car il y a une perte du momentum. De plus d'éventuels travaux de mise à niveau des composants vont se pointer à l'horizon si le projet se prolonge. La portée des livraisons va être plus grande de ce qui est habituel à la Société.
- selon des expériences passées, un autre enjeu sera la capacité de la Société à établir une formule de partenariat avec partage de risques avec ses fournisseurs (éditeur et services professionnels d'intégration qui seront retenus). La participation de Mme Savoie à des projets de grande envergure ayant une relation strictement client-fournisseur ont été malheureusement voués à l'échec à cause de la lourdeur des mécanismes en place qui étaient exigés pour régler les enjeux en cours de projet;
- le maintien du rythme de réalisation des travaux tout au long d'un projet de longue haleine risque de causer un essoufflement des ressources à la Société. Donc, la cadence d'exécution des travaux et la résilience des ressources seront des éléments à surveiller tout au long du projet;
- comme mentionné ci-haut le changement de paradigme va exiger la mise en place d'une gouvernance des TI favorisant avant tout la valorisation des actifs informationnels, soit la suite de progiciels de gestion intégrés. Le développement sur mesure devient un moyen de combler les écarts entre les besoins et la solution. Cette gouvernance doit être comprise et adoptée non seulement par le personnel de la VPTI mais aussi par le personnel des lignes d'affaires de la Société.

3.2.1.2 Approche globale de travail

L'approche globale préconisée met en lumière des éléments décrits dans l'analogie du voyage en canot à la section précédente. Cette approche sera modulée, souple et adaptée en fonction de la phase du programme (de l'avant-projet pour la sélection de la solution, sa mise en œuvre et son déploiement). Les objectifs, les activités et livrables vont varier à chacune des phases mais dans une perspective globale, la conseillère stratégique proposée verra à:

- faire bénéficier de son expertise, son expérience, ses connaissances métier et ses outils en s'assurant auprès du responsable du mandat de bien comprendre les objectifs, la planification globale, les enjeux, les contraintes afin d'établir un plan d'intervention efficace;
- de mettre en place des mécanismes de concertation entre les conseillers stratégiques afin de garder le cap, guider efficacement les équipes, éviter les délais et les embûches en cours de route et finalement de réaliser les travaux et livrables requis dans les délais prescrits;

Quant à la valeur ajoutée de l'intervention de la conseillère stratégique proposée, il est important de s'assurer que les travaux se réalisent dans un climat de collaboration et d'entraide avec les ressources de la firme de services professionnels (intégrateur). Il y a au démarrage de tout projet une période d'ajustement. Le conseiller stratégique joue un rôle de facilitateur et d'intermédiaire pour assurer la bonne compréhension entre les ressources internes et les ressources de la firme de services professionnels le temps d'apprendre à se connaître et s'approprier mutuellement. La synergie d'équipe est excellente lorsqu'on n'est plus en mesure de distinguer les ressources internes des ressources externes.

3.2.1.3 Stratégie de transfert d'expertise

Comme indiqué dans l'analogie, le transfert d'expertise est possible si les ressources ciblées sont motivées et ont soif d'information. De plus, les moyens ou techniques utilisés pour le transfert d'expertise doivent s'adapter au contexte et aux individus.

Différentes techniques peuvent être utilisées et au départ un mode plutôt directif peut s'avérer nécessaire pour être ajusté par la suite par un mode support et conseil. Le choix de la technique sera effectué selon le contexte et les circonstances, il peut s'agir : d'un simple conseil ou réponse à des questionnements; fournir des outils et des gabarits; élaborer des approches; donner de la formation; encadrer le travail des ressources qui doivent produire les livrables, réaliser des revues, etc.

Même si la conseillère stratégique proposée est en mesure de réaliser les livrables il est préférable pour assurer le transfert de connaissance que les ressources réalisent les livrables avec un encadrement de la conseillère.

3.2.2 Assurance de la qualité

Services Conseils IntéGrands est conscient qu'il existe des mécanismes et des procédures de contrôle de la qualité des biens livrables et du travail réalisé en vigueur à la Société et s'engage à les respecter.

Afin de garantir la qualité des services rendus, voici les mécanismes et moyens qui seront mis de l'avant :

- Dans le cadre du présent mandat, Louise Savoie en tant que mandataire des Service Conseils IntéGrands entend:
 - procéder à une rencontre avec le responsable du mandat dès le début de son intervention pour bien établir les assises du dossier en termes d'attentes, d'objectifs, de modes de fonctionnement et de mesures de satisfaction ;
 - procéder de façon régulière (selon le rythme convenu avec le responsable de mandat) à une revue des résultats obtenus en fonction des attentes énoncées et obtenir un feedback sur la satisfaction de ce dernier sur les interventions réalisées ;
 - rencontrer périodiquement, à une fréquence convenue, le gestionnaire du contrat pour faire le suivi requis : contrat; budget autorisé; réserve; planification générale.
- Dans ses interventions, elle s'appuie sur des cadres de référence éprouvés tels que TOGAF¹ et APQC² et sur des corpus de connaissances reconnus sur le marché tels que BIZBOK³ et BABOK⁴, Elle est aussi une adepte de vigie, elle se réfère régulièrement aux publications de Gartner et Forrester pour maintenir ses connaissances à date.
- Elle est une conseillère aguerrie des méthodologies de mise en œuvre de suite de progiciels de gestion intégrés (p. ex. ASAP⁵).
- Dans l'exécution des mandats ayant pour objectifs le transfert de connaissances et l'habilitation des ressources, elle a utilisé diverses techniques telles que l'utilisation de questionnaires d'auto-évaluation auprès des ressources qu'elle coachait pour sonder l'efficacité du transfert de connaissances.
Les techniques et mécanismes doivent être simples, utilisés sur une base volontaire afin d'aider les ressources à identifier les connaissances et habilités à développer. Les moyens et mécanismes doivent aussi être légers afin de ne pas nuire à l'avancement des travaux qui sont à réaliser à chaque phase.
- Ses expériences dans de grands programmes lui permettent également d'anticiper les problématiques et conseiller ses clients pour minimiser les impacts et trouver les solutions les plus appropriées.
- Dans le cas présent, Louise Savoie assure la SAAQ qu'elle saura lui faire bénéficier du bassin d'expertise impressionnant des membres de la GRAP. Plusieurs des membres de la GRAP ont contribué à des grands projets de transformation impliquant la mise en œuvre de suite de progiciels de gestion intégrés. (<http://membres.grapquebec.ca/search.aspx>)
- Louise Savoie va aussi faire appel à l'expertise des « conseillers experts » qui seront mandatés dans le cadre du présent appel d'offres pour échanger, harmoniser et bonifier ses travaux. Ce type

¹ TOGAF : Cadre de référence d'architecture d'entreprise (www.opengroup.org/togaf/)

² APQC : APQC's Process Classification Framework (PCF) (www.apqc.org)

³ BIZBOK : Corpus de connaissances en architecture d'affaires (www.businessarchitectureguild.org/)

⁴ BABOK : Corpus de connaissances d'analyse d'affaires (www.iiba.org)

⁵ ASAP : Méthodologie de déploiement de la suite de progiciels de gestion intégrés de SAP

d'échange entre professionnels est de bonne guerre et accroît la synergie entre les conseillers et la qualité finale des travaux qu'ils réalisent.

3.2.3 Expérience et pertinence de la ressource proposée

Louise Savoie est la conseillère stratégique proposée dans le cadre de l'appel d'offres pour le Volet B-conseils stratégiques en architecture de solution d'affaires.

Elle rencontre chacune et l'ensemble des attentes minimales ainsi que les attentes supplémentaires souhaitables. Elle rencontre généralement plus que l'attente signifiée et ce n'est donc qu'un sous-ensemble de ses interventions qui se retrouve dans la grille à la page suivante selon les spécifications de l'annexe 16.2 de l'appel d'offres ainsi que dans le Curriculum vitae, celui-ci étant épuré, tel que demandé à l'Annexe 1.

3.2.3.1 GRILLE SOMMAIRE D'ÉVALUATION DE LA RESSOURCE PROPOSÉE EN ARCHITECTURE DE SOLUTIONS D'AFFAIRES – ATTENTES MINIMALES

RESSOURCE PROPOSÉE : Louise Savoie

FIRME : Services Conseils IntéGrands Inc.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
1. Détenir un diplôme de premier cycle (baccalauréat) ou l'équivalent dans le domaine des technologies de l'information ou dans un domaine connexe.	Louise Savoie détient un diplôme de premier cycle en informatique (B.Sc.) décerné par l'Université de Montréal le 29 février 1984. Une copie du diplôme est jointe en annexe B.						

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
2. Avoir participé à titre de conseiller expert dans au moins trois (3) programmes de transformation d'ampleur majeure impliquant la mise en œuvre d'une suite PGI au cours des quinze (15) dernières années.	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Louise Savoie a participé en tant qu'architecte intégrateur de solution d'affaires dans ce projet de transformation de très grande envergure. Envergure globale du projet S.I.C. : + 460 M\$ (efforts : 200 000 j-p) Équipe de projet: approximativement 200 personnes/ année et approximativement 400 personnes lors des pointes. Nombre d'utilisateurs finaux: 8 600

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	15	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : # 27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Programme de transformation majeur de lecture à distance (technologie de compteur <i>RF Drive By</i>). Dans le cadre de ce programme, Louise Savoie a conçu l'architecture d'intégration de ce dernier avec la solution et les processus S.I.C. Dossier réalisé à temps partiel de 2007-10 à 2008-12 (soit sur une durée de 15 mois) en parallèle avec les autres projets et mandats qui lui ont été confiés. Envergure du programme: de l'ordre de plus de 750 M\$

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	Livraison 1: 4 mois + Livraison 2: 14 mois Au total 18 mois	Programme de transformation visant à déployer la solution RTBS (Rio Tinto Business Solution) suite à l'acquisition d'Alcan par Rio Tinto Livraison 1 Réf. CV : #33 Livraison 2 Réf. CV : #35	Rio Tinto Alcan	Livraison n 1 2011-06 Livraison n 2 2012-03	Livraison n 1 2011-09 Livraison n 2 2013-08	Livraison 1: 4 mois + Livraison 2: 14 mois Au total 18 mois	Louise Savoie a participé en tant que coordonnatrice à la livraison 1 ainsi qu'architecte d'affaires dans la livraison 2 de ce projet de transformation de très grande envergure. Envergure des coûts: 370 M\$ Équipe de projet était répartie sur plusieurs sites: - Montréal: plus de 100 personnes - Saguenay: environ 15 personnes - Brisbane (Australie): nombre total de personnes non connu Nombre d'utilisateurs finaux impactés: 7 400

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	4	Étude de l'état de préparation des sites (<i>Business Readiness Assessment</i>) dans le cadre du déploiement de la solution progicielle du projet RÉSOLUTION Réf. CV : #37	Résolu Produits Forestiers	2014-03	2014-06	4	Louise Savoie est intervenue en tant que conseillère stratégique. Elle a réalisé une étude effectuant l'évaluation de l'état de préparation des sites « <i>Business Readiness Assessment</i> » avant le déploiement de la solution dans certains sites suite à une première livraison ayant rencontrés des embûches importantes. Cette étude a été faite à la demande de la Haute Direction. Envergure des coûts: ordre de grandeur + 100 M\$ (information confidentielle) Équipe de projet situé à Montréal: > 100 personnes

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
3. Démontrer un minimum de dix (10) ans d'expérience à titre d'intégrateur dans un contexte PGI dans des mandats utilisant une approche d'analyse de concordances et des écarts des besoins d'affaires par processus dont cinq (5) ans comme architecte d'affaires, particulièrement dans la conception et l'intégration des processus de bout en bout d'une organisation dans un contexte de déploiement d'une suite PGI.		Louise Savoie répond à cette exigence en tant qu'architecte intégrateur avec plus de 10 ans d'expérience dans des mandats utilisant une approche de concordance des besoins et d'analyse des écarts avec des solutions de type progiciels (peut aussi être référé comme étant l'appariement des besoins ou <i>fit gap analysis</i>) ainsi que les interventions de conception de processus de bout en bout de l'entreprise dans un contexte de mise en œuvre et déploiement de suite PGI. (durée de 5 ans) 10 ans comme "intégrateur" : mandats #7, #19, #25, #26, #27, #28, #30, #34, #35, #38 5 ans comme architecte d'affaires : mandats #7, #26, #27, #28, #30, #34, #35 Veuillez référer aux 10 mandats qui suivent.					

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	7	RFI pour la sélection d'un progiciel de gestion des ressources humaines et de la paie Réf. CV : #15	SNC-Lavalin	1997-01	1997-07	7	Participation à la rédaction de la demande d'information (RFI) destinée aux fournisseurs de progiciels. Cartographie des principaux processus de travail de la paie existants et de ceux relatifs à la formation des ressources humaines. Participation à l'évaluation des solutions proposées en effectuant l'appariement des processus documentés avec les progiciels de gestion des ressources humaines évalués.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	1.5	Rédaction d'une proposition pour un éditeur progiciel Réf. CV : #19	PeopleSoft Canada	1999-03	1999-04	1.5	Participation à la rédaction d'une proposition pour répondre à un important appel d'offres gouvernemental. Elle a principalement aidé le fournisseur du progiciel de gestion intégré (ERP) à rédiger les sections relatives à l'appariement de la gestion des ressources matérielles et à la documentation du progiciel pour répondre aux critères énoncés dans le cahier des charges tout en s'assurant de leur conformité.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	22	Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2001-03	2002-12	24	Participation et contribution aux activités d'évaluation de la mise en concordance des besoins énoncés avec la suite de progiciels de gestion intégrés. Objectif visé : remplacer les quelques 200 systèmes de la VPVSALC Rédaction du rapport et de ses recommandations.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Élaboration des processus temporaires et permanents suite à l'appariement avec la suite de progiciels de gestion intégrés et en fonction de la stratégie de déploiement Coordination, préparation et animation des ateliers de co nception des processus qui regroupaient des analystes d'affaires et représentants des opérations. Élaboration de l'architecture de solution découlant des ateliers de vision et d'appariement avec les composantes de la solution SAP et applications du patrimoine du service à la clientèle et du réseau de distribution.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	24	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : #27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Réalisation d'études d'opportunité et d'analyses préliminaires (incluant les architectures d'affaires) pour de multiples projets impactant la solution S.I.C. et faisant appel à des technologies novatrices. Pour le programme Lecture à distance des compteurs RF (<i>Drive By</i>), réalisation de l'étude d'opportunité décrivant la solution d'affaires cible d'intégration des processus et systèmes du soumissionnaire avec les processus d'affaires clientèles et la solution S.I.C.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne) Réf. CV : #28	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2009-01	2009-08	8	Coordination et animation d'ateliers pour identifier les impacts sur les processus en mode libre-service du service à la clientèle, les infrastructures requises, les besoins de formation, des mesures de contrôle et de sécurité, etc.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet eProduct du programme Cseries Réf. CV : #30	Bombardier Aéronautique	2010-01	2010-08	8	Définition et recommandation d'une approche de documentation et découpage des processus en fonction de la révision de la stratégie de déploiement de la solution en plusieurs livraisons. Cette révision de la stratégie avait un impact majeur car il fallait introduire des processus temporaires touchant des fournisseurs à l'échelle internationale. Établissement de l'inventaire des processus à documenter et identification des variantes requises. Animation des ateliers de conception de processus d'affaires et documentation des processus d'affaires.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	5	Projet eProduct du programme CSeries Réf. CV : #34	Bombardier Aéronautique	2011-10	2012-02	5	Cartographie des processus de support de la solution eProduct. Établissement de l'inventaire des processus de support à documenter et identification des variantes requises. Définition de la portée des processus de support.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	14	Programme de transformation visant à déployer la solution RTBS (Rio Tinto Business Solution) suite à l'acquisition d'Alcan par Rio Tinto (livraison 2) Réf. CV : #35	Rio Tinto Alcan	2012-03	2013-08	14	Établissement avec les 13 leaders d'amélioration des processus du projet RTBS, l'inventaire des événements d'affaires de l'unité d'affaires et leur priorité. Encadrement, support, coaching des équipes processus. Animation d'ateliers pour cartographier les processus avec l'approche par événement d'affaires avec la participation d'intervenants situés dans de multiples sites géographiques (Saguenay, E.-U., France, Montréal).

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Mandat de positionnement d'un PGI et de conseils stratégiques Réf. CV : #38	Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)	2014-03	À ce jour 2015-04	8	Animation d'un atelier visant à faire l'appariement des besoins décrits dans les 6 grilles des scénarios d'affaires avec la solution de l'éditeur suite aux présentations de l'éditeur SAP. Ces scénarios d'affaires étaient répartis comme suit : 4 processus d'affaires ARR; 1 processus d'affaires FA; 1 scénario de tarification axée sur une gestion du risque. Suite aux présentations des éditeurs ayant répondu au RFI financier, validation et compilation des grilles d'appariement des mêmes scénarios d'affaires utilisés lors du positionnement avec les solutions des éditeurs.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
4. Avoir contribué, du début à la fin, à au moins un programme de transformation d'ampleur majeure impliquant la mise en œuvre d'une suite PGI, soit de la phase de préparation de l'appel d'offres jusqu'aux phases de déploiement et de soutien post-implantation.	Louise Savoie a participé à toutes les étapes requises du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) d'Hydro-Québec soit de l'avant-projet jusqu'au déploiement et support post implantation des livraisons 1 et 2, quant à la livraison 3 elle a réalisé des projets et mandats spécifiques en parallèle de cette livraison: • Phase d'avant-projet du projet S.I.C. visant à préparer l'appel d'offres et de réaliser les activités de sélection (Réf. CV #25) • Phase de mise en œuvre (de l'étape vision au déploiement et support post-implantation) pour les livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Réf. CV #26); • Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. et réalisation de mandats spécifiques (Réf. CV #27). Envergure globale du projet S.I.C. :+ 460 M\$ (efforts : 200 000 j-p) Équipe de projet : approximativement 200 personnes/ année et approximativement 400 personnes lors des pointes						

En conclusion, un projet d'une ampleur colossale démontrée par quelques métriques qui ne mentent pas...

200	Remplacement de 200 systèmes	8 600	Système utilisé par plus de 8 600 utilisateurs	5 000	Paramétrisation de quelque 5 000 transactions
3 M	Plus de 3 M de clients répartis en 3 clientèles Affaires, Commerciale et Résidentielle	40 000	40 000 jours/personne de formation	200 M	Conversion de plus de 200 M d'objets
5	5 ans de travaux de conception, réalisation, implantation et exploitation	500	Schématisation de plus de 500 événements d'affaires	3 M	Production de 3 M de factures par mois acheminées dans plus de 68 pays

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	22	Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2001-03	2002-12	24	Contribution à la rédaction de l'appel de proposition des services professionnels. Préparation des outils d'évaluation (grilles, questionnaires). Participation à toutes les activités d'évaluation de la sélection de la solution et de services professionnels.
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Louise Savoie a contribué à toutes les étapes de mise en œuvre de la solution S.I.C. soit de l'étape vision jusqu'aux étapes de déploiement et de support post-implantation.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	24	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : # 27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Durant cette phase Louise Savoie a contribué à la réalisation de plusieurs projets (Ententes de contribution du réseau, Réforme tarifaire, etc.) qui impactaient la solution S.I.C. en parallèle de la livraison 3 du projet S.I.C. Elle a réalisé des mandats spécifiques tels que la révision de la méthodologie utilisée lors de livraisons 1 et 2. Durant cette même période, elle a réalisé à titre d'architecte intégrateur l'étude d'opportunité pour le programme d'envergure majeure Lecture à distance de compteurs <i>RF Drive By</i> qui impactait la solution S.I.C.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
5. Démontrer que la ressource possède de l'expérience pertinente dans l'élaboration de stratégies – telles que des stratégies d'essais, des stratégies de déploiement – dans des programmes de transformation d'ampleur majeure.	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Louise Savoie a participé à l'ensemble des étapes à titre d'architecte intégrateur : Étape vision (planification et établissement du périmètre) : Résolution de l'enjeu découpage et portée des livraisons menant à l'élaboration des stratégies initiales de réalisation, de mise en œuvre et de déploiement. Étapes de conception et de réalisation: - élaboration de stratégies d'essais; - participation à l'élaboration de la stratégie de déploiement; - intégration des activités au plan global de déploiement.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne) Réf. CV : #28	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2009-01	2009-08	8	Rédaction du rapport d'analyse préliminaire dans lequel sont décrites les stratégies d'essais (essais intégrés et d'utilisabilité –expérience utilisateur) et de déploiement.
	4	Projet RTBS (livraison 1) Réf. CV : #33	Rio Tinto Alcan	2011-06	2011-09	Approx. 12	Coordonnatrice de différentes phases d'essais de la livraison 1 du projet RTBS. Les stratégies d'essais incluaient les types d'essais suivants : fonctionnels, intégrés, de régression et tests d'acceptation.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
6. Démontrer que la ressource possède de l'expérience pertinente démontrant une capacité de guider et de collaborer avec une équipe d'experts multidisciplinaires – architectes d'entreprise, d'affaires, de solution, de données, technologiques, analystes d'affaires – tant internes qu'externes.	Un rôle d'intégration est synonyme de travail d'équipe en atelier de travail avec la participation d'intervenants multidisciplinaires. La majorité des mandats réalisés par Louise Savoie exige de posséder cette capacité de guider et de collaborer C'est un facteur clé de succès de ses interventions. Voici quelques exemples de mandats le démontrant : exemples de collaboration avec des représentants des opérations, des ressources expertes PGI (assignés au projet ou ressources d'appoint externes), développement TI, des experts de gestion du changement et des communications, etc.						

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Coordination, préparation et animation des ateliers de conception des processus qui regroupaient des analystes d'affaires et représentants des opérations. Élaboration de l'approche; Identification des ressources expertes SAP (assignés au projet et ressources expertes d'appoint externes) requises. Préparation et animation des ateliers nécessaires en vue d'une résolution prompte des enjeux; Support aux équipes de développement, formation, de gestion du changement et communication.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	24	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : #27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Coordination hebdomadaire d'un comité d'intégration et d'architecture regroupant un noyau multidisciplinaire de ressources en architecture (intégrateur, technique, infrastructure, sécurité et contrôle, etc.) dont l'objectif est d'assurer la viabilité de la solution S.I.C. Intégration et animation d'une équipe d'architectes spécialisés (technique, infrastructure, sécurité et conformité des TI ainsi que des experts SAP) pour élaborer les besoins en technologie de l'information dans le cadre d'un appel de propositions.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne) Réf. CV : #28	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2009-01	2009-08	8	Coordination, préparation et animation des ateliers de vision impliquant des spécialistes de la conduite du réseau de distribution et des gestionnaires du service à la clientèle Coordination et animation d'ateliers de conception du parcours libre-service impliquant principalement des spécialistes en téléphonie, en communication et TI.
7. Démontrer que la ressource possède de l'expérience pour concevoir des approches, des outils, des livrables et autres matériels pour guider et encadrer les membres de l'équipe dans la réalisation des travaux requis dans le cadre du programme.	Louise Savoie excelle dans la conception d'approches, d'outils, de livrables et autres matériels qui sont adaptés au contexte et permettent de réaliser les travaux nécessaires selon les attentes de ses clients. Voici quelques exemples de mandat pour lesquels elle a développé des approches et le matériel nécessaire pour en assurer la réussite.						

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	22	Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2001-03	2002-12	24	Conception de la grille d'évaluation des services professionnels en intégration fonctionnelle et des outils de travail connexes.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet eProduct du programme CSeries Réf. CV : #30	Bombardier Aéronautique	2010-01	2010-08	8	Définition et recommandation d'une approche de documentation et de découpage des processus en fonction de la révision de la stratégie de déploiement de la solution en plusieurs livraisons. Cette révision de la stratégie avait un impact majeur car il fallait introduire des processus temporaires touchant des fournisseurs à l'échelle internationale. Définition des gabarits et des notations utilisés pour documenter les processus.

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	4	Programme RESolution – mandat d'évaluation de l'état de préparation des sites Réf. CV : #37	Résolu Produits Forestiers	2014-03	2014-06	4	Conception de l'approche globale d'évaluation de l'état de préparation des sites. Préparation des outils d'évaluation tels que questionnaires et grilles d'analyses.
	8	Mandat de positionnement d'un PGI et de conseils stratégiques Réf. CV : #38	Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)	2014-03	À ce jour 2015-04	8	Conception de l'approche et des livrables du positionnement PGI. Conception de l'approche et des livrables visant à réaliser des travaux préparatoires à un éventuel appel d'offres.
8. Démontrer que la ressource possède une expérience pratique des méthodologies de déploiement d'un ensemble de suites de PGI	Une méthodologie doit nous guider de façon optimale dans ce que nous devons réaliser et livrer. Elle doit aussi nous amener à se questionner sur la pertinence de réaliser ou pas certaines activités et certains livrables requis à chaque jalon d'un projet pour mener à bon port la livraison de la solution d'affaires selon les attentes tout en se conformant à des exigences et à la gouvernance en place. Lorsque requis, il faut revoir une méthodologie et à l'améliorer afin de répondre aux besoins et pallier à des lacunes. Les expériences de mandat le démontrent.						

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	À titre d'architecte intégrateur, utilisation dans toutes les étapes du projet de la méthodologie <i>Deliver</i> de Cap Gemini pour les livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. Cette méthodologie est basée sur <i>ASAP</i> .

Attentes minimales	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. réf. au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	24	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : #27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Mandat de révision de la méthodologie et de ses livrables dans une perspective de solution d'affaires. Adaptation et amélioration d'ASAP de SAP et de <i>Deliver</i> de Cap Gemini pour inclure notamment les livrables permettant de décrire l'architecture d'affaires (processus décomposés en sous-processus, activités et tâches). La révision consiste à introduire la notion d'évènement d'affaires permettant de décrire le niveau de service attendu et l'enchaînement de bout en bout des processus contribuant à la livraison des produits / services de l'entreprise. Cette révision incluait l'intégration avec la méthodologie P+ pour les systèmes patrimoine.

3.2.3.2 GRILLE SOMMAIRE D'ÉVALUATION DE LA RESSOURCE PROPOSÉE EN ARCHITECTURE DE SOLUTIONS D'AFFAIRES – ATTENTES SUPPLÉMENTAIRES SOUHAITABLES

RESSOURCE PROPOSÉE : Louise Savoie

FIRME : Services Conseils IntéGrands Inc.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
1. Avoir déjà œuvré dans les secteurs public ou parapublic québécois.	13	Projet Inforef – phase d'architecture Réf. CV : #16	Ministère de la justice – Bureau de publicité des droits	1997-08	1998-08	13	Réalisation de livrables d'architecture (définis dans la méthodologie P+). Élaboration des modèles de traitement. Animation d'ateliers de travail dont le but était de valider les modèles de traitements à l'aide de scénarios d'affaires. Définition des critères fonctionnels pour la sélection du fournisseur de serveur de paiement. Conception d'un prototype permettant d'évaluer si le standard XML.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	22	Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2001-03	2002-12	24	Contribution à la rédaction de l'appel de proposition des services professionnels. Préparation des outils d'évaluation (grilles, questionnaires). Participation à toutes les activités d'évaluation de la sélection de la solution et de services professionnels.
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2003-01	48	Louise Savoie a contribué à toutes les étapes de mise en œuvre de la solution S.I.C. soit de l'étape vision jusqu'aux étapes de déploiement et de support post-implantation.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	24	Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques Réf. CV : #27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2007-01	2008-12	24	Contribution à la réalisation de plusieurs projets (Ententes de contribution du réseau, Réforme tarifaire, etc.) qui impactaient la solution S.I.C. en parallèle de la livraison 3 du projet S.I.C. Révision de la méthodologie utilisée lors de livraisons 1 et 2. Durant cette même période, elle a réalisé à titre d'architecte intégrateur l'étude d'opportunité pour le programme d'envergure majeure Lecture à distance de compteurs RF Drive B qui impactait la solution S.I.C.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	8	Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne) Réf. CV : #28	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2009-01	2009-08	8	Analyse de la situation actuelle. Coordination, préparation et animation des ateliers de vision pour identifier les pistes d'amélioration. Coordination et animation d'ateliers pour identifier les impacts sur les processus en mode libre-service du service. Réalisation de l'architecture de la solution; Identification des améliorations post-implantation et recommandations.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	9	Positionnement PGI et conseils stratégiques Réf. CV : #38	Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)	2014-08	à ce jour	9	Élaboration de l'approche de positionnement PGI. Coordination des activités avec l'éditeur PGI. Rédaction du sommaire exécutif. Approche pour la réalisation de travaux préparatoires (à titre d'exemple: documentation de l'actuel).
2. Avoir déjà participé à des activités de transfert de connaissances lors des mandats auxquels la ressource a déjà participé.	9	Mandat d'architecture et de coaching méthodologique pour le projet IPS : <i>Invoice Processing System</i> Réf. CV : #12	Sears Roebuck, Chicago (É-U)	1992-04	1992-12	9	Rôle d'architecte de solution et coach P+. Parrainage des membres de l'équipe du projet pour l'utilisation de la méthodologie Productivité Plus.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	22	Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2001-03	2002-12	22	Coaching et support des nouveaux architectes se joignant au projet.
	48	Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) Réf. CV : #26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	2003-01	2006-12	48	Préparation et présentation du matériel pour les sessions de transfert de connaissance aux membres de l'équipe de support. Formation des utilisateurs finaux.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
	6	Mandat de conseils et d'accompagnement des analystes d'affaires Réf. CV : #32	Bombardier Aéronautique	2010-12	2011-05	6	Mandat visant à améliorer les compétences de l'ensemble des analystes d'affaires au niveau de la documentation et cartographie des processus dans le cadre des projets de mise en œuvre de progiciels (projets du CSeries). Approche axée sur la formation de futurs coachs processus (préparation de la relève). Formation et accompagnement des analystes d'affaires dans les projets.

Attentes supplémentaires souhaitables	Contribution de la ressource au mandat (mois)	Titre du mandat et no. Réf. Au CV	Nom du client	Date de début du mandat	Date de fin du mandat	Envergure totale du mandat (mois)	Nature des interventions ou des biens livrables produits par la ressource (si applicable)
3. Avoir réalisé un mandat à la SAAQ.	8	Mandat de positionnement PGI et de conseils stratégiques Réf. CV : #38	Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)	2014-08	À ce jour 2015-04	8	Élaboration de l'approche de positionnement PGI. Coordination des activités avec l'éditeur PGI. Rédaction du sommaire exécutif. Approche pour la réalisation de travaux préparatoires (à titre d'exemple: documentation de l'actuel).

3.3 Volet C – Conseils stratégiques en intégration PGI (S.O.)

Sans objet pour la présente offre de services.

4. CONDITIONS D'ADMISSIBILITÉ ET DE CONFORMITÉ

La soumission de Services Conseils IntéGrands répond en tous points aux conditions préalables énoncées aux sections 4.17 et 4.18 de l'appel d'offres.

4.1 Conditions d'admissibilité

1. Services Conseils IntéGrands possède les qualifications, les autorisations, les permis, les licences, les enregistrements, les certificats, les accréditations et les attestations nécessaires décrites aux documents d'appel d'offres.
2. Services Conseils IntéGrands ne présente aucune ressource à laquelle s'applique l'avertissement prévu à l'article 1.8.2. des renseignements préliminaires.
3. Services Conseils IntéGrands présente, à l'annexe 2 de sa soumission, le formulaire « Attestation relative à la probité du soumissionnaire », dûment complété et signé par une personne autorisée. Ce formulaire est celui de la Société.
4. Services Conseils IntéGrands présente, à l'annexe 3 de sa soumission, le formulaire « Déclaration concernant les activités de lobbying exercées auprès de la Société relativement à l'appel d'offres ». Ce formulaire est celui de la Société.
5. Services Conseils IntéGrands est établi à Montréal.
6. Services Conseils IntéGrands détient, au moment de déposer sa soumission, une attestation délivrée par Revenu Québec. Une copie de son attestation est présentée à l'annexe A de la soumission.
7. Services Conseils IntéGrands possède un établissement au Québec et par conséquent, n'a pas à fournir le formulaire de l'annexe 7 « Absence d'établissement au Québec ».
8. Services Conseils IntéGrands n'a pas :
 - a. obtenu ou tenté d'obtenir l'identité des personnes composant le comité de sélection avant la transmission des résultats par le secrétaire du comité de sélection;
 - b. communiqué ou tenté de communiquer avec un membre du comité de sélection relativement à l'appel d'offres pour lequel il présente une soumission.
9. Services Conseils IntéGrands n'est pas inscrit au registre des entreprises non admissibles aux contrats publics (RENA).
10. Services Conseils IntéGrands satisfait à toute autre condition d'admissibilité prévue dans les documents d'appel d'offres.

4.2 Conditions de conformité

1. La soumission est présentée à l'endroit prévu, à la date et à l'heure limites fixées.
2. La soumission est rédigée en français.
3. Les formulaires « Engagement du prestataire de services », « Offre de prix » et « Bordereau de prix » sont ceux de la Société et sont dûment complétés.
4. Les formulaires « Engagement du prestataire de services » et « Offre de prix » sont signés par une personne autorisée.
5. Les formulaires « Offre de prix » et « Bordereau de prix » sont présentés sous pli séparé (enveloppe cachetée).
6. Les ratures ou les corrections apportées aux formulaires « Offre de prix » ou « Bordereau de prix » porteront, le cas échéant, les initiales de la personne autorisée.
7. Le formulaire « Offre de prix » ne présente pas de divergence entre le montant en chiffres et celui en lettres.
8. La soumission n'est pas conditionnelle ou restrictive.
9. Le prix soumis et la démonstration de la qualité sont présentés séparément.
10. Services Conseils IntéGrands dépose une seule soumission.
11. Services Conseils IntéGrands respecte toutes les autres conditions de conformité indiquées dans les documents d'appel d'offres.

5. LES ANNEXES

Les documents présentés en annexe sont les suivants :

- Annexe 2 : Attestation relative à la probité du soumissionnaire;
- Annexe 3 : Déclaration concernant les activités de lobbyisme exercées auprès de la SAAQ relativement à l'appel d'offres;
- Annexe 4 : Engagement du prestataire de services;
- Annexe 5 : Offre de prix – volet B (sans considérer les taxes) (**SOUS PLI SÉPARÉ**)
- Annexe 6 : Bordereau de prix – volet B (sans considérer les taxes) (**SOUS PLI SÉPARÉ**)
- Annexe A : Attestation de Revenu Québec;
- Annexe B : Photocopie du diplôme;
- Annexe C : Curriculum vitae de la ressource proposée.

Annexe 2 – Attestation relative à la probité du soumissionnaire

TITRE DU PROJET : Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ

NUMÉRO DU PROJET : P22960

Je, SOUSSIGNÉ(E), LOUISE SAVOIE, PRÉSIDENTE
(NOM ET TITRE DE LA PERSONNE AUTORISÉE PAR LE SOUMISSIONNAIRE)

EN PRÉSENTANT À LA SOCIÉTÉ LA SOUMISSION CI-JOINTE (CI-APRÈS APPELÉE LA « SOUMISSION »)

SUITE À L'APPEL D'OFFRES LANCÉ PAR : SOCIÉTÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE DU QUÉBEC,

ATTESTE QUE LES DÉCLARATIONS CI-APRÈS SONT VRAIES ET COMPLÈTES À TOUS LES ÉGARDS :

AU NOM DE : SERVICES CONSEILS INTÉGRANDS INC.
(NOM DU SOUMISSIONNAIRE)

(CI-APRÈS APPELÉ LE « SOUMISSIONNAIRE »)

JE DÉCLARE CE QUI SUIT :

1. J'AI LU ET JE COMPRENDS LA PRÉSENTE ATTESTATION.
2. JE SAIS QUE LA SOUMISSION SERA REJETÉE SI LES DÉCLARATIONS CONTENUES À LA PRÉSENTE ATTESTATION NE SONT PAS VRAIES OU COMPLÈTES À TOUS LES ÉGARDS.
3. JE RECONNAIS QUE LA PRÉSENTE ATTESTATION PEUT ÊTRE UTILISÉE À DES FINS JUDICIAIRES.
4. JE SUIS AUTORISÉ(E) PAR LE SOUMISSIONNAIRE À SIGNER LA PRÉSENTE ATTESTATION.
5. LA OU LES PERSONNES, SELON LE CAS, DONT LE NOM APPARAÎT SUR LA SOUMISSION, ONT ÉTÉ AUTORISÉES PAR LE SOUMISSIONNAIRE À FIXER LES MODALITÉS QUI Y SONT PRÉVUES ET À SIGNER LA SOUMISSION EN SON NOM.
6. AUX FINS DE LA PRÉSENTE ATTESTATION ET DE LA SOUMISSION, JE COMPRENDS QUE LE MOT « CONCURRENT » S'ENTEND DE TOUTE SOCIÉTÉ DE PERSONNES OU DE TOUTE PERSONNE, AUTRE QUE LE SOUMISSIONNAIRE, LIÉE⁽¹⁾ OU NON, AU SENS DU DEUXIÈME ALINÉA DU POINT 9, À CELUI-CI :
 - a) QUI A ÉTÉ INVITÉE À PRÉSENTER UNE SOUMISSION;
 - b) QUI POURRAIT ÉVENTUELLEMENT PRÉSENTER UNE SOUMISSION SUITE À L'APPEL D'OFFRES COMPTE TENU DE SES QUALIFICATIONS, DE SES HABILETÉS OU DE SON EXPÉRIENCE.
7. LE SOUMISSIONNAIRE A ÉTABLI LA PRÉSENTE SOUMISSION SANS COLLUSION ET SANS AVOIR ÉTABLI D'ENTENTE OU D'ARRANGEMENT AVEC UN CONCURRENT ALLANT À L'ENCONTRE DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE* (L.R.C. 1985, c. C-34), NOTAMMENT QUANT :
 - AUX PRIS;
 - AUX MÉTHODES, AUX FACTEURS OU AUX FORMULES UTILISÉS POUR ÉTABLIR LES PRIS;
 - À LA DÉCISION DE PRÉSENTER, DE NE PAS PRÉSENTER OU DE RETIRER UNE SOUMISSION;
 - À LA PRÉSENTATION D'UNE SOUMISSION QUI, VOLONTAIREMENT, NE RÉPOND PAS AUX SPÉCIFICATIONS DE L'APPEL D'OFFRES.

8. SAUF EN CE QUI CONCERNE LA CONCLUSION ÉVENTUELLE D'UN SOUS-CONTRAT, LES MODALITÉS DE LA SOUMISSION N'ONT PAS ÉTÉ ET NE SERONT PAS INTENTIONNELLEMENT DIVULGUÉES PAR LE SOUMISSIONNAIRE, DIRECTEMENT OU INDIRECTEMENT, À UN CONCURRENT AVANT L'HEURE ET LA DATE LIMITES FIXÉES POUR LA RÉCEPTION DES SOUMISSIONS, À MOINS D'ÊTRE REQUIS DE LE FAIRE PAR LA LOI.
9. NI LE SOUMISSIONNAIRE NI UNE PERSONNE LIÉE⁽¹⁾ À CELUI-CI, N'ONT ÉTÉ DÉCLARÉS COUPABLES DANS LES CINQ (5) ANNÉES PRÉCÉDANT LA DATE DE PRÉSENTATION DE LA SOUMISSION, D'UN ACTE CRIMINEL OU D'UNE INFRACTION ÉNONCÉS CI-DESSOUS:
- AUX ARTICLES 119 À 125 ET AUX ARTICLES 132, 136, 220, 221, 236, 336, 362, 366, 368, 375, 380, 388, 397, 398, 426, 462.31, 463 À 465¹ ET 467.11 À 467.13 DU *CODE CRIMINEL* (L.R.C. 1985, c. C-46);
 - AUX ARTICLES 45, 46 ET 47 DE LA *LOI SUR LA CONCURRENCE* RELATIVEMENT À UN APPEL D'OFFRES PUBLIC OU À UN CONTRAT D'UNE ADMINISTRATION PUBLIQUE AU CANADA;
 - À L'ARTICLE 3 DE LA *LOI SUR LA CORRUPTION D'AGENTS PUBLICS ÉTRANGERS* (L.C. 1998, CH. 34);
 - AUX ARTICLES 5, 6 ET 7 DE LA *LOI RÉGLEMENTANT CERTAINES DROGUES ET AUTRES SUBSTANCES* (L. C. 1996, CH. 19);
 - AUX ARTICLES 62, 62.0.1 ET 62.1 DE LA *LOI SUR L'ADMINISTRATION FISCALE* (CHAPITRE A-6.002);
 - À L'ARTICLE 44 DE LA *LOI CONCERNANT LA TAXE SUR LES CARBURANTS* (CHAPITRE T-1);
 - AUX ARTICLES 239 (1) a) À 239 (1) e) DE LA *LOI DE L'IMPÔT SUR LE REVENU* (L.R.C. (1985), CH. 1, 5^E SUPPLÉMENT);
 - AUX ARTICLES 327 (1) a) À 327 (1) e) DE LA *LOI SUR LA TAXE D'ACCÈS* (L.R.C. (1985), CH. E-15);
 - À L'ARTICLE 46 b) DE LA *LOI SUR L'ASSURANCE-DÉPÔTS* (CHAPITRE A-26);
 - À L'ARTICLE 406 c) DE LA *LOI SUR LES ASSURANCES* (CHAPITRE A-32);
 - À L'ARTICLE 605 DE LA *LOI SUR LES COOPÉRATIVES DE SERVICES FINANCIERS* (CHAPITRE C-67.3);
 - À L'ARTICLE 469.1 DE LA *LOI SUR LA DISTRIBUTION DE PRODUITS ET SERVICES FINANCIERS* (CHAPITRE D-9.2);
 - À L'ARTICLE 66 1^o DE LA *LOI SUR LES ENTREPRISES DE SERVICES MONÉTAIRES* (CHAPITRE E-12.000001);
 - À L'ARTICLE 148 6^o DE LA *LOI SUR LES INSTRUMENTS DÉRIVÉS* (CHAPITRE I-14.01);
 - À L'ARTICLE 356 DE LA *LOI SUR LES SOCIÉTÉS DE FIDUCIE ET LES SOCIÉTÉS D'ÉPARGNE* (CHAPITRE S-29.01);
 - AUX ARTICLES 195 6^o, 196 ET 197 DE LA *LOI SUR LES VALEURS MOBILIÈRES* (CHAPITRE V-1.1);
 - À L'ARTICLE 45.1 DU *RÈGLEMENT SUR LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT DES ORGANISMES PUBLICS* (CHAPITRE C-65.1, R.2) CONCERNANT UNE VIOLATION DES ARTICLES 37.4 ET 37.5 DE CE RÈGLEMENT;
 - À L'ARTICLE 58.1 DU *RÈGLEMENT SUR LES CONTRATS DE SERVICES DES ORGANISMES PUBLICS* (CHAPITRE C-65.1, R.2) CONCERNANT UNE VIOLATION DES ARTICLES 50.4 ET 50.5 DE CE RÈGLEMENT;
 - À L'ARTICLE 58.1 DU *RÈGLEMENT SUR LES CONTRATS DE TRAVAUX DE CONSTRUCTION DES ORGANISMES PUBLICS* (CHAPITRE C-65.1, R.5) CONCERNANT UNE VIOLATION DES ARTICLES 40.6 ET 40.7 DE CE RÈGLEMENT;
 - À L'ARTICLE 10 DU *RÈGLEMENT SUR LES CONTRATS D'APPROVISIONNEMENT, DE SERVICES ET DE TRAVAUX DE CONSTRUCTION DES ORGANISMES VISÉS À L'ARTICLE 7 DE LA LOI SUR LES CONTRATS DES ORGANISMES PUBLICS* (CHAPITRE C-65.1, R.1.1) CONCERNANT UNE VIOLATION DES ARTICLES 7 ET 8 DE CE RÈGLEMENT;
 - À L'ARTICLE 10 DU *RÈGLEMENT SUR LES CONTRATS DE CONSTRUCTION DES ORGANISMES MUNICIPAUX* (CHAPITRE C-19, R.3) CONCERNANT UNE VIOLATION DES ARTICLES 7 ET 8 DE CE RÈGLEMENT.

OU

AYANT ÉTÉ DÉCLARÉ COUPABLE D'UN TEL ACTE CRIMINEL OU D'UNE TELLE INFRACTION, LE SOUMISSIONNAIRE OU UNE PERSONNE QUI LUI EST LIÉE, EN A OBTENU LA RÉHABILITATION OU LE PARDON.

* AUX FINS DE LA PRÉSENTE ATTESTATION, LES ARTICLES 463 À 465 DU *CODE CRIMINEL* S'APPLIQUENT UNIQUEMENT À L'ÉGARD DES ACTES CRIMINELS ET DES INFRACTIONS MENTIONNÉS CI-DESSUS.

JE RECONNAIS CE QUI SUIT :

10. SI LA SOCIÉTÉ DECOUVRE, MALGRÉ LA PRÉSENTE ATTESTATION, QU'IL Y A EU DÉCLARATION DE CULPABILITÉ À L'ÉGARD D'UN ACTE CRIMINEL OU D'UNE INFRACTION MENTIONNÉE AU POINT 9, LE CONTRAT QUI POURRAIT AVOIR ÉTÉ ACCORDÉ AU SOUMISSIONNAIRE DANS L'IGNORANCE DE CE FAIT POURRA ÊTRE RÉSILIÉ ET DES POURSUITES EN DOMMAGES-INTÉRÊTS POURRONT ÊTRE INTENTÉES CONTRE LE SOUMISSIONNAIRE ET QUICONQUE EN SERA PARTIE.
11. DANS L'ÉVENTUALITÉ OÙ LE SOUMISSIONNAIRE OU UNE PERSONNE QUI LUI EST LIÉE⁽¹⁾ SERAIT DÉCLARÉ COUPABLE D'UN ACTE CRIMINEL OU D'UNE INFRACTION MENTIONNÉE AU POINT 9 EN COURS D'EXÉCUTION DU CONTRAT, LE CONTRAT POURRA ÊTRE RÉSILIÉ PAR LA SOCIÉTÉ.

ET J'AI SIGNÉ, _____

(SIGNATURE)

2015-04-10

(DATE)

- (1) POUR L'APPLICATION DE LA PRÉSENTE ATTESTATION, ON ENTEND PAR **PERSONNE LIÉE** : LORSQUE LE SOUMISSIONNAIRE EST UNE PERSONNE MORALE, UN DE SES ADMINISTRATEURS, ET, LE CAS ÉCHÉANT, UN DE SES AUTRES DIRIGEANTS DE MÊME QUE LA PERSONNE QUI DÉTIENT DES ACTIONS DE SON CAPITAL-ACTIONS QUI LUI CONFÈRENT AU MOINS 50% DES DROITS DE VOTE POUVANT ÊTRE EXERCÉS EN TOUTES CIRCONSTANCES RATTACHÉES AUX ACTIONS DE LA PERSONNE MORALE ET, LORSQUE LE SOUMISSIONNAIRE EST UNE SOCIÉTÉ EN NOM COLLECTIF, EN COMMANDITE OU EN PARTICIPATION, UN DE SES ASSOCIÉS ET, LE CAS ÉCHÉANT, UN DE SES AUTRES DIRIGEANTS. L'INFRACTION COMMISE PAR UN ADMINISTRATEUR, UN ASSOCIÉ OU UN DES AUTRES DIRIGEANTS DU SOUMISSIONNAIRE DOIT AVOIR ÉTÉ COMMISE DANS LE CADRE DE L'EXERCICE DES FONCTIONS DE CETTE PERSONNE AU SEIN DU SOUMISSIONNAIRE.

Annexe 3 – Déclaration concernant les activités de lobbyisme exercées auprès de la SAAQ relativement à l'appel d'offres

TITRE DU PROJET : Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ

NUMÉRO DU PROJET : P22960

JE, SOUSSIGNÉ(E), LOUISE SAVOIE, PRÉSIDENTE

(NOM ET TITRE DE LA PERSONNE AUTORISÉE PAR LE SOUMISSIONNAIRE)

EN PRÉSENTANT À LA SOCIÉTÉ LA SOUMISSION CI-JOINTE (CI-APRÈS APPELÉE LA « SOUMISSION ») À LA SUITE DE L'APPEL D'OFFRES LANCÉ

PAR : SOCIÉTÉ DE L'ASSURANCE AUTOMOBILE DU QUÉBEC,

ATTESTE QUE LES DÉCLARATIONS CI-APRÈS SONT VRAIES ET COMPLÈTES À TOUS LES ÉGARDS

AU NOM DE : SERVICES CONSEILS INTÉGRANDS INC.

(NOM DU SOUMISSIONNAIRE)

(CI-APRÈS APPELÉ LE « SOUMISSIONNAIRE »),

JE DÉCLARE CE QUI SUIT :

1. J'AI LU ET JE COMPRENDS LE CONTENU DE LA PRÉSENTE DÉCLARATION;
2. JE SUIS AUTORISÉ(E) PAR LE SOUMISSIONNAIRE À SIGNER LA PRÉSENTE DÉCLARATION ET À PRÉSENTER, EN SON NOM, LA SOUMISSION QUI Y EST JOINTE;
3. TOUTES LES PERSONNES DONT LE NOM APPARAÎT SUR LA SOUMISSION CI-JOINTE ONT ÉTÉ AUTORISÉES PAR LE SOUMISSIONNAIRE À FIXER LES MODALITÉS QUI Y SONT PRÉVUES ET À SIGNER LA SOUMISSION EN SON NOM;
4. LE SOUMISSIONNAIRE DÉCLARE (COCHER L'UNE OU L'AUTRE DES DÉCLARATIONS SUIVANTES) :
 - ☒ QUE PERSONNE N'A EXERCÉ POUR SON COMPTE, QUE CE SOIT À TITRE DE LOBBYISTE D'ENTREPRISE OU DE LOBBYISTE-CONSEIL, DES ACTIVITÉS DE LOBBYISME, AU SENS DE LA *LOI SUR LA TRANSPARENCE ET L'ÉTHIQUE EN MATIÈRE DE LOBBYISME* (CHAPITRE T-11.011) ET DES AVIS ÉMIS PAR LE COMMISSAIRE AU LOBBYISME*, PRÉALABLEMENT À CETTE DÉCLARATION RELATIVEMENT AU PRÉSENT APPEL D'OFFRES ;
 - ☐ QUE DES ACTIVITÉS DE LOBBYISME, AU SENS DE LA *LOI SUR LA TRANSPARENCE ET L'ÉTHIQUE EN MATIÈRE DE LOBBYISME* ET DES AVIS ÉMIS PAR LE COMMISSAIRE AU LOBBYISME*, ONT ÉTÉ EXERCÉES POUR SON COMPTE ET QU'ELLES L'ONT ÉTÉ EN CONFORMITÉ AVEC CETTE LOI, AVEC CES AVIS AINSI QU'AVEC LE *CODE DE DÉONTOLOGIE DES LOBBYISTES** PRÉALABLEMENT À CETTE DÉCLARATION RELATIVEMENT AU PRÉSENT APPEL D'OFFRES (CHAPITRE T-11.011, R.2).

ET J'AI SIGNÉ, _____

(SIGNATURE)

2015-04-10

(DATE)

* LA LOI, LE CODE ET LES AVIS ÉMIS PAR LE COMMISSAIRE AU LOBBYISME SONT DISPONIBLES À CETTE ADRESSE : WWW.COMMISSAIRELOBBY.QC.CA

Annexe 4 – Engagement du prestataire de services

(Soumission avec rapport qualité-prix)

TITRE DU PROJET : Acquisition de services de conseils stratégiques pour le programme de transformation majeure de la VPTI et de la SAAQ

NUMÉRO DU PROJET : P22960

EN MON NOM PERSONNEL OU AU NOM DU PRESTATAIRE DE SERVICES QUE JE REPRÉSENTE :

1. JE DÉCLARE :

- a) AVOIR REÇU ET PRIS CONNAISSANCE DE TOUS LES DOCUMENTS AFFÉRENTS AU PROJET EN TITRE, LESQUELS FONT PARTIE INTÉGRANTE DU CONTRAT À ÊTRE ADJUGÉ;
- b) AVOIR PRIS LES RENSEIGNEMENTS NÉCESSAIRES SUR LA NATURE DES SERVICES À FOURNIR ET LES EXIGENCES DU PROJET;
- c) ÊTRE AUTORISÉ À SIGNER CE DOCUMENT.

2. JE M'ENGAGE, EN CONSÉQUENCE :

- a) À EFFECTUER LES TÂCHES DÉCRITES DANS LES DOCUMENTS REÇUS AINSI QUE TOUT AUTRE TRAVAIL QUI POURRAIT ÊTRE EXIGÉ SUIVANT L'ESPRIT DE CES DOCUMENTS;
- b) À RESPECTER TOUTES LES CONDITIONS ET SPÉCIFICATIONS APPARAISSANT AUXDITS DOCUMENTS;
- c) À RESPECTER LA SOUMISSION PRÉSENTÉE EN RÉPONSE À CET APPEL D'OFFRES;
- d) À EXÉCUTER LE PROJET POUR LE PRIX SOUMIS* DANS L'OFFRE DE PRIX ET, LE CAS ÉCHÉANT, DÉTAILLÉ DANS LE BORDEREAU DE PRIX.

3. JE CERTIFIE QUE LA SOUMISSION ET LE PRIX SOUMIS* SONT VALIDES POUR UNE PÉRIODE DE **SOIXANTE QUINZE (75) JOURS** À PARTIR DE L'HEURE ET DE LA DATE LIMITES FIXÉES POUR LA RÉCEPTION DES SOUMISSIONS.

4. JE CONVIENS QUE LE PRIX SOUMIS* DANS L'OFFRE DE PRIX SOUS PLI SÉPARÉ INCLUT LE COÛT DE LA MAIN-D'ŒUVRE ET DE L'ÉQUIPEMENT (SI REQUIS) NÉCESSAIRES À L'EXÉCUTION DU CONTRAT DE MÊME QUE LES FRAIS GÉNÉRAUX, LES FRAIS D'ADMINISTRATION, LES FRAIS DE DÉPLACEMENT, LES AVANTAGES SOCIAUX, LES PROFITS ET LES AUTRES FRAIS INDIRECTS INHÉRENTS AU CONTRAT ET, LORSQU'ILS S'APPLIQUENT, LES FRAIS ET LES DROITS DE DOUANES, LES PERMIS, LES LICENCES ET LES ASSURANCES.

NOM DU PRESTATAIRE DE SERVICES : SERVICES CONSEILS INTÉGRANDS INC.

ADRESSE : 

COURRIEL : SERVICESCONSEILSINTEGRANDS@GMAIL.COM NEQ : 

TELEPHONE : 

TELECOPIEUR : AUCUN

NOM ET TITRE DU SIGNATAIRE : LOUISE SAVOIE, PRÉSIDENTE


(Signature)

(En lettres moulées)
2015-04-10

(Date)

* MONTANT EXCLUANT LES TAXES

Annexe 5 – Offre de prix – volet B (sans considérer les taxes) (SOUS PLI SÉPARÉ)

Cette annexe est inclus dans une enveloppe sous pli séparé tel que mentionné à l'annexe 1 schéma de présentation de la soumission.

Annexe 6 – Bordereau de prix – volet B (sans considérer les taxes) – (SOUS PLI SÉPARÉ)

Cette annexe est inclus dans une enveloppe sous pli séparé tel que mentionné à l'annexe 1 schéma de présentation de la soumission.

Annexe A – Attestation de Revenu Québec



LEW-700
2013-01

Attestation de Revenu Québec

Cette attestation est délivrée à

SERVICES CONSEILS INTEGRANDS INC.

Numéro d'entreprise du Québec (NEQ) :

Elle atteste que l'entreprise désignée ci-dessus répond, à la date de délivrance, aux conditions suivantes :

- Elle a produit les déclarations exigées en vertu des lois fiscales québécoises.
- Elle n'a pas de compte en souffrance à l'égard du ministre du Revenu du Québec ou, si elle a un compte en souffrance, elle a conclu une entente de paiement qu'elle respecte ou le recouvrement de ses dettes a été légalement suspendu.

Cette attestation est délivrée sous réserve des droits du ministre du Revenu, qui peut notamment procéder à toute vérification, à toute inspection, à tout examen ou à toute enquête. Le ministre peut aussi établir toute détermination, toute imposition et toute cotisation. Enfin, il peut rendre toute décision et recouvrer tout montant relativement à l'entreprise désignée.

Numéro d'attestation : 125122-MTTT-0208033

Date et heure de délivrance : 20 mars 2015 à 16 h 50 min 56 s

Vous pouvez vérifier l'authenticité de cette attestation sur le site Internet de Revenu Québec, à l'adresse www.revenuquebec.ca.

Assurez-vous que l'attestation a été délivrée dans le délai prévu par la législation en vigueur.

Annexe B – Photocopie du diplôme



UNIVERSITÉ DE MONTRÉAL FACULTÉ DES ARTS ET DES SCIENCES

Attendu que le Conseil de la Faculté atteste que

LOUISE SAVOIE

a terminé les études du programme de premier cycle

EN INFORMATIQUE

Nous RECTEUR

*par décision du Conseil de l'Université
et en vertu de Notre autorité, lui conférons le grade de*

BACHELIÈRE ÈS SCIENCES (B.Sc.)

à compter du 29 FEVRIER 1984 *avec tous les droits, honneurs et privilèges qui s'y rattachent.*

*En foi de quoi Nous signons ce document muni du grand sceau de l'Université ainsi que de la signature du
secrétaire général et de celles du doyen et du secrétaire de la Faculté.*

Fait à Montréal, le 20 MARS 1984

Le doyen



Le secrétaire



Le recteur



Le secrétaire général



Annexe C – Curriculum vitae de la ressource proposée

Extrait du CV : expériences jugées pertinentes aux exigences du mandat tel que demandé à l'annexe 1 de l'appel d'offres.

Extrait du curriculum vitae de Louise Savoie

Profil

Louise Savoie est une architecte de solutions d'affaires chevronnée cumulant plus de 30 ans d'expériences qui a participé à plusieurs très grands programmes de transformation tels que des projets de sélection et déploiement de suite de progiciels de gestion intégrés impactant l'ensemble des processus de mission et de support de l'entreprise.

Elle possède une solide expertise et une grande polyvalence qui lui permettent d'intervenir comme architecte tant au niveau des processus d'affaires, de l'organisation, des systèmes d'information et des données, qu'au niveau de l'intégration de l'ensemble de ces volets. Elle excelle dans l'animation d'équipe de travail multidisciplinaire et se distingue par sa capacité à développer des consensus durables. Elle a au cours de sa carrière réalisé plusieurs mandats d'accompagnement visant un transfert de connaissances (coaching pour l'application d'un nouveau cadre méthodologique) ou de rehaussement de certaines compétences des ressources de ses clients (former des analystes d'affaires à cartographier des processus d'affaires). Elle compte parmi ses clients plusieurs grandes entreprises de services, notamment la SAAQ.

Elle est particulièrement reconnue pour sa capacité de synthèse qui lui permet de résoudre des enjeux complexes. Ses prestations sont appréciées autant pour leur qualité que pour le respect des échéances.

Ses interventions visent à harmoniser les systèmes d'information aux processus de travail tout en optimisant l'apport de la technologie créant de la valeur pour l'entreprise.

Résumé de carrière

Louise Savoie détient un baccalauréat en informatique obtenu en 1984 de l'Université de Montréal.

En juin 1983, elle a débuté sa carrière au CN Rail comme conseillère pour les unités opérationnelles de la division Saint-Laurent.

En 1985, elle décide d'orienter sa carrière en consultation et se joint à Groupe conseil DMR. Pendant ses treize années chez DMR, Mme Savoie œuvre principalement à titre d'architecte et gestionnaire de projet, à toutes les phases du développement, depuis l'analyse préliminaire jusqu'à l'implantation. Pendant plus de 6 ans, elle a coordonné une équipe de gestionnaires de carrière et géré la carrière de professionnels chez DMR. Elle a participé activement au développement de la pratique de livraison de systèmes en coordonnant des présentations mensuelles pour les conseillers de cette firme.

Elle se joint à R3D Conseil inc en 1999. Ses divers mandats en architecture l'amènent à intervenir de plus en plus en tant qu'architecte d'affaires et architecte intégrateur dans des grands projets visant à déployer des suites de progiciels de gestion intégrés.

En janvier 2015, elle fonde son entreprise Services Conseils IntéGrands inc. dans le but de travailler comme conseillère autonome.

Tableau synthèse de l'expérience professionnelle

#	Clients	Rôle	De	À	Nb mois
R3D Conseil inc.					
38	SAAQ – Société d'assurance automobile du Québec	Conseillère stratégique	2014-08	À ce jour	8
37	Résolu Produits Forestiers	Conseillère stratégique	2014-03	2014-06	4
36	R3D Conseil Inc.	Conseillère	2014-09	2014-02	6
35	Rio Tinto Alcan	Architecte d'affaires et coordinatrice	2012-03	2013-08	14
34	Bombardier Aéronautique	Architecte d'affaires et lead	2011-10	2012-02	5
33	Rio Tinto Alcan	Coordonnatrice des essais et du transfert de connaissances	2011-06	2011-09	4
32	Bombardier Aéronautique	Conseillère et coach	2010-12	2011-05	6
31	Bombardier Aéronautique	Architecte d'affaires & coordinatrice	2010-09	2010-11	3
30	Bombardier Aéronautique	Architecte d'affaires et lead	2010-01	2010-08	8
29	Héma-Québec	Conseillère stratégique	2009-11	2009-12	2
28	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	Architecte intégrateur Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne)	2009-01	2009-08	8
27	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	Architecte intégrateur Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques	2007-01	2008-12	24
26	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	Architecte intégrateur Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle)	2003-01	2006-12	48
25	Hydro-Québec (Distribution) VP Ventes et Service à la clientèle	Architecte intégrateur Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle)	2001-03	2002-12	22
24	Cogeco-Câble	Architecte de solution	2000-08	2001-02	7
23	Meloche-Monnex	Architecte principale et	2000-01	2000-06	6

#	Clients	Rôle	De	À	Nb mois
		chef de projet			
22	Hydro-Québec (Distribution)	Conseillère	1999-07	1999-08	2
21	Meloche-Monnex	Architecte de solution	1999-05	1999-06	1.5
20	BUYGROUP.COM	Conseillère	1999-05	1999-05	0.5
19	Peoplesoft Canada	Architecte de solution	1999-03	1999-04	1.5
18	Phoenix International Life & Sciences	Architecte de solution	1999-01	1999-03	2.5
DMR (Fujitsu)					
17	CKPS – R&D Macroscopie de DMR	Conseillère	1998-09	1998-12	4
16	Ministère de la justice – Bureau de publicité des droits	Architecte de solution	1997-08	1998-08	13
15	SNC-Lavalin	Architecte de solution	1997-01	1997-07	7
14	Département des ressources humaines de la sécurité du revenu – Gouvernement fédéral (Ottawa)	Architecte de solution	1994-05	1996-12	32
13	Hydro-Québec (Distribution)	Architecte de solution et chargée de projet	1993-01	1994-04	16
12	Sears Roebuck, Chicago É-U	Architecte de solution et coach P+	1992-04	1992-12	9
11	Banque Nationale du Canada	Architecte de solution et chargée de projet	1991-07	1992-03	9
10	Hydro-Québec (Distribution)	Analyste	1990-10	1991-06	9
9	Banque Nationale du Canada	Analyste	1989-09	1990-09	13
8	Alcan	Analyste et chef d'équipe	1989-03	1989-08	6
7	Provigo Distribution	Analyste	1988-06	1989-02	9
6	Laurentienne Générale, Assurances	Analyste	1987-02	1988-05	16
5	Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec	Chargée de projet	1986-05	1987-01	9
4	Fédération des caisses populaires Desjardins de Montréal et de l'ouest du Québec	Analyste-programmeur	1985-12	1986-04	5
3	New Brunswick Extra-Mural Hospital	Analyste-programmeur	1985-11	1985-11	1
2	Atlantic Provinces Transportation Commission	Analyste-programmeur	1985-10	1985-10	1

#	Clients	Rôle	De	À	Nb mois
1	CN Rail – Région St-Laurent	Analyste	1983-06	1985-09	28

R3D Conseil inc (1999-01 à ce jour)

38 – Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ)

De : 2014-03
À ce jour

8 mois

Mandat de positionnement d'un PGI et de conseils stratégiques

Dans le cadre du programme Plan de pérennité de l'accès au réseau routier de la Société d'assurance automobile du Québec (SAAQ), mandats de conseils stratégiques ayant pour objectif de positionner une suite progicielle de gestion intégrée (PGI) comme alternative à la solution initiale du programme « Plan de pérennité » (soit une solution de développement maison et d'acquisition de progiciels génériques (*BOB – Best Of Breed*)).

À titre de conseillère stratégique durant la période d'août à décembre 2014 :

- conception de l'approche et des livrables du positionnement PGI;
- coordination des activités et des rencontres avec l'éditeur de la suite de progiciels de gestion intégrés (SAP) qui avait été choisi pour réaliser le positionnement car le composant PGI de cette suite est déjà déployé à la SAAQ ;
- suite aux présentations de l'éditeur SAP, animation d'un atelier visant à faire l'appariement des besoins décrits dans les 6 grilles des scénarios d'affaires avec la solution de l'éditeur. Ces scénarios d'affaires étaient répartis comme suit : 4 processus d'affaires ARR; 1 processus d'affaires FA; 1 scénario de tarification axée sur une gestion du risque.
- planification des activités des participants de la SAAQ soient plus de 35 personnes;
- rédaction du sommaire exécutif et recommandations;
- préparation de diverses présentations pour le comité de direction et autres instances décisionnelles de la SAAQ.

À titre de conseillère stratégique durant la période de janvier 2015 à ce jour :

- conseils à l'équipe d'architecture d'entreprise dans l'exécution de travaux préparatoires suite à la décision concernant le Positionnement PGI;
- suite aux présentations des éditeurs ayant répondu au RFI financier, validation et compilation des grilles d'appariement des mêmes scénarios d'affaires utilisés lors du positionnement avec les solutions des éditeurs.
- conception de l'approche et des livrables visant à réaliser des travaux préparatoires.
- préparation du rapport synthèse présentant le résultat de l'appariement des solutions avec les principaux processus d'affaires de la SAAQ dans le cadre des activités permettant de clore le RFI financier.
- identification des positionnements à réaliser en vue d'un éventuel appel d'offres.
- réalisation d'un positionnement pour justifier le choix par la Société d'une stratégie privilégiant une suite de progiciels de gestion intégrés plutôt qu'une stratégie «meilleurs produits» (*BoB : Best of Breed*). Cet argumentaire permettra d'alimenter la ligne de presse.
- soutien à la gestion dans l'identification préliminaire des impacts de la mise en œuvre d'une solution de progiciels de gestion intégrés sur les profils de compétences TI et affaires ainsi que l'organisation du travail.

37 – Résolu Produits Forestiers

De 2014-03
À : 2014-06

Programme RESOLution

Les objectifs du programme étaient de rationaliser le portfolio d'applications de l'entreprise (plus de 1000 systèmes / progiciels – chaque site exploitait ses propres systèmes) afin de réduire les coûts d'exploitation. La centralisation des applications via l'acquisition d'une suite de progiciels de gestion intégrés (SAP) et de progiciels hautement spécialisés tels que MES (*Manufacturing Execution Systems Majiq*, etc.) permet de :

4 mois

- contrer la désuétude technologique des systèmes de certains sites;
- standardiser les processus de l'ensemble des sites de production;
- et de centraliser certains processus au corporatif.

Le but du mandat était de réaliser, avec la collaboration de 2 collègues en gestion du changement, une étude effectuant l'évaluation de l'état de préparation des sites « *Business Readiness Assessment* » avant le déploiement de la solution dans certains sites suite à une première livraison ayant rencontrés des embûches importantes. Cette étude a été faite à la demande de la haute direction de l'entreprise.

Envergure du programme :

- **Envergure des coûts : ordre de grandeur + 100 M\$ (information confidentielle)**
- **Équipe de projet situé à Montréal : > 100 personnes**

À titre de conseillère expert couvrant principalement les aspects processus, stratégie de déploiement et support post-implantation de l'évaluation :

- conception de l'approche globale d'évaluation de l'état de préparation des sites;
- préparation des outils d'évaluation tels que questionnaires et grilles d'analyses;
- cueillette d'information via la conduite d'entrevues et l'analyse des livrables projets de plus d'une trentaine de personnes ayant différents rôles dans l'organisation (de vice-président exécutif jusqu'à des agents de changement en site);
- consolidation et analyse en fonction des 5 aspects évalués (processus, gestion du changement, formation, stratégie de déploiement et support post implantation);
- préparation du diagnostic et recommandations.
- présentation des résultats de l'étude à la haute direction.

35 – Rio Tinto Alcan

De : 2012-03
À : 2013-08

14 mois

Programme de transformation visant à déployer la solution RTBS (*Rio Tinto Business Solution*) suite à l'acquisition d'Alcan par Rio Tinto (livraison 2)

Les objectifs de ce programme sont de standardiser les processus de mission et de support d'Alcan afin de les intégrer à cette organisation internationale et de rationaliser le portfolio d'application (réduction des coûts d'exploitation).

Envergure du programme :

- **Envergure des coûts : 370 M\$**
- **Équipe de projet était répartie géographiquement sur plusieurs sites :**
 - **Montréal : plus de 100 personnes**
 - **Saguenay : environ 15 personnes**
 - **Brisbane (Australie) : nombre total de personnes non connu**
- **Nombre d'utilisateurs finaux impactés : 7 400** (province de Québec, É-U, France)

Dans le cadre du projet de déploiement de la solution SAP RTBS, à titre d'architecte d'affaires et coordonnatrice de la documentation des processus :

- faire le diagnostic de la situation actuelle;
- valider les objectifs visés pour des activités de documentation des événements et processus d'affaires (il s'agit de l'ensemble des processus de mission de bout en bout qui sont impactés par la suite de progiciels de gestion intégrés);
- définir une approche de documentation des événements d'affaires et processus, s'intégrant à la méthodologie utilisée dans le projet et réutilisant les livrables afin de favoriser l'intégration entre les équipes processus;
- assurer l'intégration de l'approche avec les activités de gestion du changement et de formation;
- intégrer et harmoniser les gabarits et simplifier la notation utilisée (BPMN) pour

documenter les processus;

- adapter le format des diagrammes processus pour supporter les activités de gestion de changement et de formation;
- former des coachs à la nouvelle approche;
- former les 13 leaders et membres de leurs équipes respectives à la nouvelle approche;
- établir avec les 13 leaders d'amélioration des processus, l'inventaire des événements d'affaires de l'unité d'affaires et leur priorité; encadrer, supporter, coacher les équipes processus;
- planifier et établir un calendrier des activités de cartographies ainsi que les mécanismes de suivi (KPI);
- diriger des ateliers pour cartographier les processus avec l'approche par événement d'affaires avec la participation d'intervenants situés dans de multiples sites géographiques (Saguenay, E.-U., France, Montréal);
- diriger des revues qualité des processus cartographiés par les équipes.

Méthodologie : *ABS Methodology* de Rio Tinto qui est basée sur *ASAP*

(*) : Cette solution utilise et intègre les composants suivants : SAP ERP (ECC), SAP Financials, SAP HSE, SAP BW, SAP CRM, SAP CATS, SAP Learning Solution (LSO), SAP Learning Management System (LMS), Infopak, SAP Portal, SAP Solution Manager, SAP Legacy System Migration Workbench (LSMW), Documentum, Mercury (QuickTest, Test Director, LoadRun, Oracle Transportation Management de la suite EBS d'Oracle.

(Veuillez noter que cette liste est non exhaustive, mais ce sont les principaux composants)

34 – Bombardier Aéronautique

De : 2011-10

À : 2012-02

5 mois

Projet eProduct du programme CSeries

Dans le cadre du programme Cseries qui consiste à développer un nouveau modèle d'avion commercial (phase de design), le projet eProduct (*) vise à intégrer les solutions progiciels afin de systématiser les processus manuels de gestion de changement des produits (PLM), particulièrement ceux qui exigent la manipulation de documents papier (devis technique, approbation de design, sommaires de demande de changement de pièces, etc.).

À titre d'architecte d'affaires et « lead » de l'équipe pour cartographier pour les processus de support de la solution, sa contribution à ce projet consiste à :

- établir l'inventaire des processus de support à documenter et identifier les variantes requises;
- définir la portée des processus de support;
- intégrer et harmoniser les gabarits et la nouvelle notation utilisée (BPMN) pour documenter les processus avec le groupe de l'Ingénierie PLM-P (*Product Lifecycle Process*);
- évaluer les efforts et planifier les activités requises (ateliers, approbations, etc.) de l'équipe;
- animer des ateliers de conception de processus de support;
- documenter les risques et enjeux, les plans d'action et mesures de mitigations;
- assurer le suivi et le progrès des activités et enjeux soulevés par l'équipe auprès du gestionnaire de la livraison 1.2 du projet eProduct; documenter les processus de support.

(*) : Cette solution intègre les composantes suivantes : Enovia (Dassault Systems), Documentum, SAP PLM, SAP ECC, SAP XI, SAP Portal.

33 – RIO

Programme de transformation visant à déployer la solution RTBS (Rio Tinto

TINTO ALCAN (Business Solution) suite à l'acquisition d'Alcan par Rio Tinto (livraison 1)

De : 2011-06
À : 2011-09

4 mois

Dans le cadre du projet de déploiement de la solution SAP, mandat de coordination des activités et **réalisation des livrables de tests** selon la méthodologie de Rio Tinto pour les différentes phases d'exécution de tests (fonctionnels, intégrés, de régression et tests d'acceptation) ainsi que des sessions de transfert de connaissances aux équipes de support applicatif situées dans différents sites géographiques (Asie, Afrique, Australie et l'Amérique du Nord).

Méthodologie : ABS Methodology de Rio Tinto qui est basée sur ASAP

(*) : Cette solution utilise et intègre les composants suivants : SAP ERP (ECC), SAP Financials, SAP HSE, SAP BW, SAP CRM, SAP CATS, SAP Learning Solution (LSO), SAP Learning Management System (LMS), Infopak, SAP Portal, SAP Solution Manager, SAP Legacy System Migration Workbench (LSMW), Documentum, Mercury (QuickTest, Test Director, LoadRun, Oracle Transportation Management de la suite EBS d'Oracle. (Veuillez noter que cette liste est non exhaustive, mais ce sont les principaux composants)

32 – Bombardier Aéronautique

De : 2010-12
À : 2011-05

6 mois

Mandat de conseils et d'accompagnement auprès de l'unité des analystes d'affaires de la vice-présidence des Services applicatifs.

À titre de conseillère et coach « processus », sa contribution consiste à :

- faire un diagnostic des activités et livrables processus de la méthodologie de Bombardier utilisée par les projets de déploiement de progiciels (SAP (RH, Maintenance, etc), MES, etc) à partir d'un échantillonnage de 8 projets en cours du programme Cseries;
- valider auprès des gestionnaires les constats ainsi que les objectifs d'amélioration visés pour les activités de documentation des processus dans le cadre des projets;
- identifier les améliorations à apporter à la méthodologie (activités, livrables, techniques utilisés, rôles et responsabilités);
- identifier les requis de formation pour habilitier les analystes d'affaires de l'état des livrables documentant les processus d'affaires;
- concevoir et réaliser les livrables additionnels requis ainsi que le matériel de référence et de formation;
- former les futurs coachs processus;
- former et accompagner les analystes d'affaires dans les projets sur l'utilisation des nouveaux livrables.

31 – Bombardier Aéronautique

De : 2010-09
À : 2010-11

3 mois

Mandat de conseils et d'accompagnement auprès de l'unité services, ingénierie et développement de produits de la vice-présidence Qualité, Ingénierie et Fabrication.

L'objectif du mandat était de former et accompagner des employés de l'unité afin qu'ils prennent en charge l'évolution des processus d'affaires qui avaient été documentés dans le cadre du projet eProduct.

Un autre objectif du mandat a été d'établir un diagnostic de la gestion des processus d'affaires au sein de cette unité (F.F.P.M – Forces, Faiblesses, Possibilités, Menaces ou S.W.O.T.) et faire des recommandations.

30 – Bombardier Aéronautique

De : 2010-01
À : 2010-08

Projet eProduct du programme CSeries

Dans le cadre du programme CSeries qui consiste à développer de nouveaux modèles d'avion commerciaux, une portion des investissements était consacrée aux technologies de l'information (WP-10). Le portefeuille de projets TI vise à supporter la transformation des processus de mission en intégrant le cycle complet de vie des avions (produits) soit de leur conception jusqu'au service après-vente. L'ensemble du programme incluait l'acquisition et l'intégration de progiciels hautement spécialisés (CAD, MES, etc.) avec

8 mois

suite de progiciels de gestion intégrés de SAP.

Un des grands projets porteurs faisant partie de ce programme était le projet eProduct (*). Ce projet vise à intégrer les solutions progicielles afin de systématiser les processus manuels de gestion de changement des produits (*PLM : Product Life cycle Management*), particulièrement ceux qui exigent la manipulation de documents papier (devis technique, approbation de design, sommaires de demande de changement de pièces, etc.).

Envergure du programme Cseries : de l'ordre de plus de \$3.4 milliards US (coûts initiaux) (*veuillez noter que l'enveloppe consacrée au portefeuille TI est confidentielle*)

Envergure du projet eProduct :

- **Budget : 20 M\$ (enveloppe de coûts TI seulement)** (*autres coûts non divulgués*)
- **Équipe de projet : 80 personnes**
- **Nombre d'utilisateurs finaux : environ 2000**

À titre d'architecte d'affaires et coordonnateur, sa contribution à ce projet consiste à :

- faire le diagnostic de la situation actuelle;
- valider les objectifs visés pour des activités de documentation des processus;
- définir et recommander une approche de documentation et découpage des processus en fonction de la révision de la stratégie de déploiement de la solution en plusieurs livraisons. Cette révision de la stratégie avait un impact majeur car il fallait introduire des processus temporaires touchant des fournisseurs à l'échelle internationale;
- établir et définir un cadre de référence de processus;
- documenter le processus de documentation des processus et fixer les rôles et responsabilités des membres de l'équipe;
- définir les gabarits et notations utilisés pour documenter les processus;
- participer à la définition des processus de haut niveau;
- établir l'inventaire des processus à documenter et identifier les variantes requises;
- évaluer les efforts et planifier les activités requises (ateliers, approbations, etc.);
- animer des ateliers de conception de processus d'affaires;
- documenter les processus d'affaires;
- préparer le matériel de formation processus pour les employés Bombardier et ses fournisseurs;
- former les formateurs;
- définir une approche de maintenance et de publication des processus.

(*) : Cette solution intègre les composantes suivantes : Solution CAD Enovia (Dassault Systems), Documentum, SAP PLM, SAP ECC, SAP XI, SAP Portal.

29 – Héma-Québec

De : 2009-11
À : 2009-12

2 mois

Projet de sélection d'un progiciel de gestion de la qualité pour la vice-présidence à la qualité et aux normes.

Ce projet vise à informatiser à plus grande échelle l'ensemble des tâches qui sont présentement réalisées soit manuellement, soit à l'aide de logiciels non intégrés de type Access ou Excel par le personnel de la vice-présidence à la qualité et aux normes. Il s'agit des processus typiques de gestion de la qualité soit : la gestion documentaire, la gestion de la formation, la gestion des non-conformités, la gestion des mesures préventives et correctives ainsi que la gestion des audits.

Son intervention vise à accompagner et conseiller les membres de l'équipe (représentants des opérations, représentants des TI) dans la démarche de sélection en fournissant des

outils et en assistant à l'ensemble des activités de qualification des fournisseurs.

**28 – Hydro-Québec
(Distribution)**

VP Ventes et Service à la clientèle

De : 2009-01
À : 2009-08

8 mois

Projet de refonte T.A.A.P. (Traitement automatisé des appels de panne) (*).

Dans le cadre du programme d'accessibilité aux services (PAS) impactant la solution S.I.C., ce projet visait à améliorer le processus de gestion des interruptions de service (planifiés et non planifiés). Pour ce faire, la principale initiative était la refonte du libre-service de réponse vocale interactive (RVI) de panne et urgence, le système le plus critique pour le service à la clientèle, afin d'en accroître le taux d'utilisation.

Comme architecte intégrateur, ses responsabilités incluaient :

- analyse de la situation actuelle afin d'identifier les pistes d'amélioration requises pour l'atteinte des bénéfices escomptés;
- coordination, préparation et animation des ateliers de vision impliquant des spécialistes de la conduite du réseau de distribution et des gestionnaires du service à la clientèle. Le but de ces ateliers était de présenter les pistes d'amélioration et changements nécessaires afin d'obtenir l'adhésion des participants. Cette adhésion était cruciale pour l'atteinte des bénéfices escomptés et pour la réussite du déploiement de la nouvelle solution à cause de ses impacts au niveau des représentants du service à la clientèle et des opérateurs de la conduite du réseau de distribution;
- coordination et animation d'ateliers pour identifier les impacts sur les processus en mode libre-service du service à la clientèle, les infrastructures requises, les besoins de formation, des mesures de contrôle et de sécurité, etc.
- réalisation de l'architecture de la solution (affaires, données, applicatives);
- rédaction du rapport d'analyse préliminaire dans lequel sont décrites la stratégie de tests (élaboration de la stratégie d'essais intégrés et d'utilisabilité –expérience utilisateur) et stratégie de déploiement;
- coordination et animation d'ateliers de conception du parcours libre-service impliquant principalement des spécialistes en téléphonie, en communication et TI;
- participation aux ateliers de définition des indicateurs de gestion et tableau de bord;
- suivi post-implantation afin d'assurer l'atteinte des bénéfices attendus;
- identification des améliorations post-implantation et recommandations.

Dans le cadre de cette refonte, les technologies de reconnaissance et synthèse vocale ont été introduites pour améliorer le taux de succès de l'identification du lieu de la panne.

(*) : Cette solution intègre les composantes suivantes de la solution S.I.C. : SAP CRM, solution de téléphonie Genesys, application RVI, module Nu Adresse (Nū Echo), CED (Application du centre de conduite du réseau de distribution) et SAP BW.

**27 – Hydro-Québec
(Distribution)**

VP Ventes et Service à la clientèle

De : 2007-01
À : 2008-12

24 mois

Phase de mise en œuvre et déploiement de projets en parallèle à la livraison 3 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle) et réalisation de mandats spécifiques

Période 2007-01 à 2008-12 (en parallèle à la livraison 3)

Mise en contexte :

La livraison 3 cible le segment de clientèle résidentielle, la portée de cette livraison était similaire à la portée de la livraison 2 mais avec les spécificités pour la clientèle résidentielle. Certaines ressources du projet ont été dégagées de la livraison 3 pour réaliser des projets en parallèle de cette livraison et pour réaliser des mandats spécifiques.

À titre d'architecte intégrateur, elle réalise plusieurs projets et mandats spécifiques :

- mandat de révision de la méthodologie et de ses livrables dans une perspective de solution d'affaires. La méthodologie d'Hydro-Québec est une adaptation et amélioration d'ASAP de SAP et de *Deliver* de Cap Gemini. Elle inclut notamment les livrables permettant de décrire l'architecture d'affaires (processus décomposés en sous-processus, activités et tâches). La révision consiste à introduire la notion d'évènement d'affaires permettant de décrire le niveau de service attendu et l'enchaînement de bout en bout des processus contribuant à la livraison des produits / services de l'entreprise. Cette notion permet d'éviter les processus en silo et les arriment plus solidement aux besoins d'affaires. Cette méthodologie inclut également des accélérateurs spécifiques au déploiement de la solution progicielle SAP pour l'industrie des utilités (application et processus).

Dans le cadre d'études d'opportunité et d'analyses préliminaires, cette notion facilite l'identification des impacts organisationnels, opérationnels, technologiques, etc. des changements introduits par un projet.

La révision de la méthodologie incluait aussi une intégration des livrables et des activités pour tenir compte des systèmes du patrimoine qui étaient conservés dans le portefeuille applicatif.

- coordination hebdomadaire d'un comité d'intégration et d'architecture (regroupant un noyau multidisciplinaire de ressources en architecture (intégrateur, technique, infrastructure, sécurité et contrôle, etc.) dont l'objectif est d'assurer la viabilité de la solution S.I.C. Ce comité a pour rôle de revoir les solutions proposées dans le cadre de nouveaux projets ou de demandes de changement, et de se prononcer en terme de plan d'action et recommandations pour assurer la conformité des solutions présentées aux orientations et encadrements de l'entreprise;
- réalisation d'études d'opportunité et analyses préliminaires (incluant les architectures d'affaires, de données et applications) pour de multiples projets impactant la solution SIC (*) et faisant appel à des technologies novatrices.

L'approbation de certains projets par les différents paliers décisionnels de l'entreprise était assujettie à l'obtention d'un avis de conformité. L'obtention de cet avis exige des démarches et livrables additionnels dans le cadre des études d'opportunité et analyses préliminaires telles que :

- exigences au niveau des données : l'inventaire, la classification selon la cote D.I.C. (disponibilité, intégrité et confidentialité), l'analyse de risque selon l'approche MEHARI.
- exigences au niveau applicatif : démonstration que la solution valorise les actifs TI de l'entreprise, revue des mécanismes de contrôles applicatifs, obtention d'avis d'experts sur la solution, présentation et approbation de la solution par le comité d'intégration et d'architecture.
- exigences globales : plan de gestion du changement, de communication et de formation, manuel d'organisation du projet (incluant le plan de projet), analyse de risque et de sensibilité du projet, etc. (p.e. projets : Suivi des ententes de contribution, Optimisation E/D, Réforme tarifaire, Gestion des adresses, etc.).

(*) : *Processus du service à la clientèle et de réseau de distribution, composantes logicielles SAP (CRM, BW, IS-U, R/3) et autres (Itron, Genesys, etc.).*

- évolution de l'architecture (affaires, données, application) de la solution Système Information Clientèle. L'architecture d'affaires était basée sur un modèle de processus de l'industrie des utilités (UPM : Utility Process Model).
- membre du comité d'intégration des technologies de l'information de la division

Distribution d'Hydro-Québec traitant de sujets tels que le cadre de réalisation de l'architecture d'entreprise, les plans d'évolution TI, l'architecture d'affaires, l'architecture informationnelle, etc.;

- coaching et support de l'équipe de conseillers intégration;
- contribution à l'activité de migration de l'actif documentaire du projet. Transition de la solution de gestion documentaire Livelink de OpenText à la solution KM de SAP (Knowledge Management).

- **Programme de transformation majeur de lecture à distance (technologie de compteur RF Drive By)**

Participation à temps partiel de 2007-10 à 2008-12 (soit sur une durée de 15 mois) en parallèle avec les autres projets et mandats qui lui ont été confiés.

Envergure du programme : de l'ordre de plus de 750M\$

À titre d'architecte intégrateur, réalisation de l'analyse d'impact de la mise en place d'une solution de lecture à distance des compteurs à radio fréquence (drive by) sur les processus d'affaires clientèle et sur la solution S.I.C. (*) (Systèmes Information Clientèle).

() Suite de progiciels de gestions intégrés de SAP : CRM, IS-U, R/3, BW, KM, Portal (Netweaver)), autres logiciels tels que la solution de téléphonie Genesys, solution de relève de compteur MV90 d'Itron, etc. ainsi que des applications développées maison.*

En étroite collaboration avec l'équipe de projet de la Direction Mesurages et Relève à HQ, en tant qu'architecte intégrateur ses responsabilités incluaient :

- réalisation de l'étude d'opportunité décrivant la solution d'affaires cible d'intégration des processus et systèmes du soumissionnaire avec les processus d'affaires clientèles et la solution SIC;
- intégration et animation d'une équipe d'architectes spécialisés (technique, infrastructure, sécurité et conformité des TI) pour élaborer les besoins en technologie de l'information dans le cadre d'un appel de propositions;
- rédaction des sections de l'appel de propositions décrivant la démarche d'intégration TI (soit l'approche, les activités, le calendrier et les livrables) ainsi que les solutions logicielles;
- coordination de l'élaboration de grilles d'évaluation pour le volet technologie de l'information (progiciel, infrastructure, sécurité et conformité des TI) des solutions proposées par les soumissionnaires;
- participation au processus d'évaluation des soumissions.

**26 – Hydro-Québec
(Distribution)**

VP Ventes et Service à la clientèle

De : 2003-01
À : 2006-12

Phase de mise en œuvre et déploiement des livraisons 1 et 2 du projet S.I.C. (Système d'information clientèle)

Envergure globale du projet S.I.C. : + 460 M\$ (efforts : 200 000 j-p)

Équipe de projet : approximativement 200 personnes/ année et approximativement 400 personnes lors des pointes

Nombre d'utilisateurs finaux : 8 600

Auprès de cette société de classe internationale, elle exerce un rôle d'architecte intégrateur au niveau de l'unité Développement et mise en place dans le cadre d'un grand projet de transformation des services à la clientèle et des systèmes d'information. Ce

48 mois

projet est de très grande envergure soit de l'ordre de 460 M\$. Il s'agit de la deuxième phase du projet dans laquelle elle contribue activement.

Le travail d'architecture qui impactait les processus d'affaires, l'organisation du travail et les systèmes d'information a porté sur la transition de l'environnement patrimoine HQ vers une solution SAP dont les principales composantes à implanter sont IS-U, CRM, et BW (*) en lien avec la solution SAP R/3 qui était déjà implantée.

La livraison 1 du projet S.I.C. consistait à déployer une portion des processus de mesurage et la livraison 2 visait à déployer tous les processus (incluant les processus non déployés à la livraison 1) pour les segments de clientèle grandes entreprises, affaires et commerciales. La livraison 3 incluait tous les processus du service à la clientèle touchant la clientèle résidentielle. (voir référence no 28)

Période 2003-01 à 2006-12 (livraisons 1 et 2)

Étape vision (planification et établissement du périmètre) :

Durant cette étape du projet, Mme Savoie était responsable de l'élaboration de l'architecture de l'ensemble des interfaces de la solution S.I.C ainsi que de la résolution d'enjeux complexes tels que découpage et portée des livraisons de la mise en œuvre et du déploiement, la démarche d'appariement pour les processus distribués, etc.

Étapes de conception et de réalisation :

À titre d'architecte intégrateur des processus relève, mesurage et télémessure, contribution suivante aux livraisons 1 et 2 qui se chevauchaient :

- élaboration des processus temporaires et permanents suite à l'appariement avec la suite de progiciels de gestion intégrés et en fonction de la stratégie de déploiement;
- coordination, préparation et animation des ateliers de conception des processus qui regroupaient des analystes d'affaires et représentants des opérations (réseau, mesurage, relève, recouvrement, facturation, service à la clientèle, etc.);
- de conjoncture avec les processus temporaires issus du découpage en livraison du projet, proposition d'un modèle d'organisation (plus de 25 employés) et élaboration des profils de compétence requis;
- élaboration de l'architecture de solution découlant des ateliers de vision et d'appariement avec les composantes de la solution SAP et applications du patrimoine du service à la clientèle et du réseau de distribution;
- résolution de divers enjeux;
- élaboration de l'approche, identification des ressources expertes requises, coordination, préparation et animation des ateliers nécessaires en vue d'une résolution prompt des enjeux;
- coordination de la prise d'inventaire du patrimoine d'applications du service à la clientèle (quelques 200 systèmes), appariement avec la nouvelle solution, révision de la stratégie d'évolution des applications (remplacement, mis en dérout, migration, etc.);
- support aux équipes de développements, formation, de gestion du changement et communication;
- élaboration de stratégies de tests;
- participation à l'élaboration de la stratégie de déploiement;
- identification des activités de déploiement du volet des processus techniques (mesurage, relève, télémessure) pour alimenter le plan détaillé des activités;
- intégration des activités au plan global de déploiement.

Étapes de préparation finale et de démarrage et support post-implantation :

- préparation et présentation du matériel pour les sessions de transfert de connaissance aux membres de l'équipe de support;
- réalisation des activités de tests et de déploiement;
- formation des utilisateurs finaux.

Méthodologie : Deliver de Cap Gemini (méthodologie est basée sur ASAP)

() : La suite de progiciels de gestion intégrés du projet S.I.C. comprenait les composants suivants de SAP : CRM, IS-U (solution verticale pour les utilités), R/3, BW. De plus les composants suivant de la plateforme technologique NetWeaver de SAP : Portal, KM, XI.*

25 – Hydro-Québec (Distribution)

VP Ventes et Service à la clientèle

De : 2001-03
À : 2002-12

22 mois

Phase d'avant-projet du projet S.I.C. (Système d'information clientèle)

La seconde phase (*) du projet S.I.C. de la vice-présidence Vente et Service à la clientèle (VPVSALC) consiste à réaliser tous les travaux requis pour sélectionner une suite de progiciels de gestion intégrés et des services professionnels qui permettront à la VPVSALC de réaliser son plan d'affaires et sa stratégie commerciale visant « à mieux servir ses clients ».

Équipe d'avant-projet : 75 personnes

Comme conseillère expert dans l'équipe d'avant-projets :

- concevoir la grille d'évaluation des services professionnels en intégration fonctionnelle et des outils de travail connexes;
- formation de l'équipe d'évaluation de services professionnels aux grilles et outils;
- participation à l'évaluation des services professionnels en intégration fonctionnelle et à la rédaction du rapport et de ses recommandations;
- coordonner et conduire des entrevues de candidats des soumissionnaires en lice.

Suite à la réception des soumissions (2001-09-11), en tant qu'architecte contribution et participation aux activités d'évaluation de la mise en concordance des besoins énoncés avec la suite de progiciels de gestion intégrés visant à remplacer les quelques 200 systèmes de la VPVSALC et à la rédaction du rapport et de ses recommandations.

En attente de l'approbation du projet par les différentes instances décisionnelles soit le conseil d'administration d'Hydro-Québec et la Régie de l'énergie :

- participation et contribution aux ateliers de planification et cadrage du projet;
- coaching et support des nouveaux architectes se joignant au projet.

() : La première phase de ce projet de la vice-présidence Ventes et Services à la clientèle (VPVSALC) visait à définir la vision cible « Imagine 2005 ». Cette vision comprenait une réingénierie des processus d'affaires dans une « vision 2005 » incluant les composantes suivantes : la gestion des relations clients à travers l'ensemble des canaux d'interaction, la facturation, le mesurage, le recouvrement, l'analyse et l'exploitation d'un entrepôt de données à des fins de gestion et commercialisation, ainsi que la mise en place d'un dossier client complet, accessible et dynamique. Il inclut aussi des processus de support et soutien aux opérations telles que la gestion documentaire, la gestion de la charge de travail, etc.*

19 – Peoplesoft Canada

De : 1999-03

Rédaction d'une offre de services pour un éditeur progiciel

Participation à la rédaction d'une proposition pour répondre à un important appel d'offres gouvernemental. Elle a principalement aidé le fournisseur du progiciel de gestion intégré (ERP) à rédiger les sections relatives à l'appariement de la gestion des ressources matérielles et à la documentation du progiciel pour répondre aux critères énoncés dans le

À : 1999-04 cahier de charge tout en s'assurant de leur conformité.

1.5 mois

18 – Phoenix International Life & Sciences

De : 1999-01

À : 1999-03

2.5 mois

Architecture cible

Élaboration de l'architecture des processus d'affaires et de la solution cible pour le projet «*Phoenix Business Process Architecture*». Ses responsabilités comportaient :

- élaboration de l'architecture globale cible à haut niveau permettant de situer l'ensemble des besoins d'affaires;
- veille technologique afin d'identifier les progiciels pouvant potentiellement répondre aux besoins identifiés;
- analyse et consolidation des besoins d'affaires dans le but de guider la démarche de sélection de progiciel de gestion intégré (PGI / ERP);
- animation d'ateliers de travail dont le but était de présenter le rapport final d'étude pour approbation.

DMR (1985-10 à 1998-12) (maintenant Fujitsu)

16 – Ministère de la justice – Bureau de publicité des droits

De : 1997-08

À : 1998-08

13 mois

Projet Inforef –phase d'architecture de l'inforoute notariale

Le projet Inforef consiste à implanter le nouveau Système de la publicité foncière (SGPF). Ce système permet d'enregistrer, de conserver et diffuser les titres fonciers de la province de Québec ainsi que les documents connexes. Un accès à distance au registre foncier sera offert par Internet aux professionnels comme les notaires, les avocats, les arpenteurs-géomètres ainsi qu'aux municipalités, aux institutions financières et au grand public. Une étape critique du projet consiste à numériser 200 millions de pages provenant de documents juridiques répartis dans 73 bureaux régionaux.

À titre d'architecte dans le groupe d'architectes fonctionnels, ses responsabilités durant la phase d'architecture se résumaient ainsi:

- élaboration des modèles de traitement pour les sous-systèmes de gestion de la facturation et des paiements, de diffusion du registre foncier, et de gestion des avis et notifications;
- animation d'ateliers de travail dont le but était de valider les modèles de traitements à l'aide de scénarios d'affaires;
- définition des critères fonctionnels pour la sélection du fournisseur de serveur de paiement;
- conception d'un prototype permettant d'évaluer si le standard XML (*Extensible Markup Language*) est un format d'échange apte à supporter la création des documents légaux ainsi que leur diffusion sur l'Internet;
- conception des règles fonctionnelles pour l'interface graphique utilisateur pour l'Internet;
- supervision de l'implantation de bases de données spécialisées Lotus Notes supportant les activités de gestion de projet pour la phase d'architecture;
- conception d'un cours de formation effectuant un survol de l'utilisation de Lotus Notes ainsi que la formation des utilisateurs impliqués dans la phase d'architecture.

Méthodologie : DMR Productivité Centre

Environnement : Lotus Notes 4.5, Office 95 (Word, PowerPoint, Excel), Visio 5.0, Arbortext Adept Editor 7.0, Arbortext Document Architect 7.0, XML Styler 2.0, Internet Explorer 4.0, Web Automation Toolkit

15 – SNC-Lavalin

De : 1997-01
À : 1997-07

7 mois

RFI pour la sélection d'un progiciel de gestion des ressources humaines et de la paie

Pour cette firme d'ingénierie-conseil, participation à la rédaction d'un RFI (Request for Information) en vue de la sélection d'un progiciel de paie et d'un progiciel de gestion des ressources humaines. La désuétude de la solution de gestion de ressources humaines ainsi que l'approche de l'an 2000 ont été les déclencheurs de cette initiative.

Le mandat comportait les activités suivantes :

- participation à la rédaction de la demande d'information (RFI) destinée aux fournisseurs de progiciels en documentant les informations suivantes :
 - Cartographie des principaux processus de travail de la paie existants et de ceux relatifs à la formation des ressources humaines;
 - Élaboration des modèles de données pour les domaines de la paie et des ressources humaines.
- participation à l'évaluation des solutions proposées en effectuant l'appariement des processus documentés avec les progiciels.

Méthodologie : DMR Productivité Plus

Progiciels évalués : Solution de gestion des ressources humaines de Oracle et de PeopleSoft (acquis en 2004 par Oracle).

12 – Sears Roebuck, Chicago É-U

De : 1992-04
À : 1992-12

9 mois

Mandat d'architecture et de coaching méthodologique pour le projet IPS : Invoice Processing System

Dans le cadre d'un projet de développement d'un système de comptes fournisseurs (*IPS : Invoice Processing System*) conçu avec une architecture client-serveur et une interface utilisateur graphique, ses responsabilités incluaient :

- réalisation de modèles conceptuels des données et des traitements pour le sous-système de pilotage, principalement les fonctions de sécurité, de vérification, de contrôle du système et d'échange électronique de données (EDI);
- élaboration de règles de fonctionnement pour l'interface utilisateur graphique et développement de prototypes en utilisant l'outil *Easel*;
- élaboration de dossiers fonctionnels et de programmation ainsi que de dossiers d'essais fonctionnels;
- parrainage des membres de l'équipe du projet pour l'utilisation de la méthodologie Productivité Plus.

Méthodologie : DMR Productivité Plus

Environnement : IBM 3090, DB2, CICS, CICS/OS/2, OS/2 (2.0), APPC, COBOL 2, QMF, File-Aid (DB2), TSO/ISPF, EASEL, Amipro, Lotus, Freelance, Excelerator

1 – CN Rail

De : 1983-06
À : 1985-09

28 mois

Parmi les réalisations, soulignons la participation à une étude préliminaire pour la sélection et l'acquisition d'un progiciel de gestion de taxes foncières pour la division St-Laurent de CN Rail.