

Étape D: Analyse de la qualité des offres reçues –Tour #1

Rapport Synthèse

Synthèse Globale

CGI-Oracle		Équipe Deloitte		LGS/IBM-Oracle		Synthèse Comparative
Forces	Faiblesses	Forces	Faiblesses	Forces	Faiblesses	
Architecture						
- Seul Alliance à présenter les solutions mobiles en mode déconnecté; - Démontre une bonne compréhension de la gestion de la relation avec les partenaires de la Société (GRP).	- le nombre de composante amène une préoccupation au niveau de l'intégration et de l'évolution des composantes; - Extrait cahier réponse page 16 : " La solution proposée consiste en un assemblage de 4 composantes progicielles : 2 suites de progiciels de gestion intégrés soient Oracle Siebel (gestion de la relation client) et Oracle E- (gestion des ressources) et 2 suites progicielles verticales soient Oracle Health Insurance (gestion des assurances) et Oracle Retail (gestion des points de services)...Au sein d'une même composante progicielle, l'intégration entre les différents modules est native. Les interactions entre ces 4 composantes progicielles sont assurées par les APIs disponibles sous la forme de services (SOAP/REST)"; - Au niveau de l'automatisation, présence de plusieurs solutions de workflow, ce qui met en évidence l'enjeu d'Intégration des 4 composantes progicielles et de la source unique des données liée au workflow; - La solution ne démontre pas une couverture adéquate aux enjeux de collaboration dans le cadre du programme de transformation.	De façon native, l'ensemble des composantes est intégré par le biais de connecteurs et d'outils qui permettent l'intégration des fonctionnalités nécessaires pour satisfaire les besoins de la Société.	- mauvaise interprétation de l'énoncé pour la réponse a l'orientation 2. (le partenaire d'affaire est plus large que deloitte.) , - Ne démontre pas de façon éloquente que la solution est agile et répond rapidement à l'évolution de nos besoins (changement réglementaire.) - La solution ne mentionne pas la gestion du cycle de vie du partenaire et la gestion de la relation d'affaire (processus de l'appel d'offre, gestion des ententes...) - De façon générale, le focus était plus au niveau des composantes que de la solution et moins personnalisé à la Société. - Ne mentionne pas les solutions mobiles en mode déconnecté. - La solution ne démontre pas une couverture adéquate aux enjeux de collaboration dans le cadre du programme de transformation.	De façon native, l'ensemble des composantes est intégré par le biais de connecteurs et d'outils qui permettent l'intégration des fonctionnalités nécessaires pour satisfaire les besoins de la Société. très bien compris le contexte d'utilisation de la PAS	- la solution ne mentionne pas la gestion du cycle de vie du partenaire et la gestion de la relation d'affaire (processus de l'appel d'offre, gestion des ententes...) - Ne mentionne pas les solutions mobiles en mode déconnecté. - La solution ne démontre pas une couverture adéquate aux enjeux de collaboration dans le cadre du programme de transformation. - Informationnel : en savoir plus sur le type d'outils analytiques et prédictifs	
Fonctionnel						
Bon taux de couverture d'ensemble.	La verticale Assurances (module OHI) est peu utilisée. Elle ne répond qu'à certains critères essentiels d'IND, ce qui	est nativement intégré au CRM et à la solution globale qui répond à 100% des fonctionnalités souhaitées	Bien que pour plusieurs comités la documentation a été utile et pertinente, pour d'autres, elle a été succincte et	est nativement intégré au CRM et à la solution globale qui répond à 100% des fonctionnalités souhaitées	L'offre peut laisser présager une mauvaise compréhension des besoins ou une sous-estimation des efforts. Par	La solution proposée par CGI-Oracle pourrait entrainer des efforts soutenus pour la Société puisqu'elle présente des lacunes au niveau de l'intégration et de l'évolution de ses composantes après la mise en place du

	amène à douter sur l'intégration de toutes les bonnes pratiques du marché; - Gérer la relation avec les usagers (GRU) est au cœur de la mission de la Société pour chacune des 18 des 51 attentes essentielles des écarts sont signifiés ce qui en fait un secteur moins couvert; - Enjeu sur le degré réel d'intégration : - très nombreuses composantes dont l'intégration est partielle ou à bâtir (Siebel, EBS et OHI), - complexifie l'automatisation à travers les composantes (workflow, alertes devant prendre compte des paramètres dans les différentes composantes) - réduit la capacité réelle à utiliser les BI APP vanille car ils sont bâtis autour de chacune des composantes sources, et donc l'intégration serait aussi à développer - oblige à passer par des développements dans le BI pour <i>dresser des portraits intégrés</i> (critère commun G-9) et pour traiter des règles d'affaires complexes - va complexifier l'évolution de la solution dans le temps, notamment lors de changements réglementaires et lors de mises à jour des versions - La documentation était peu utile et ne permettait pas d'appuyer les réponses de l'alliance; - Des critères essentiels ne sont pas couverts dans des secteurs névralgiques de l'organisation (redressement, simulation et	- De façon native, l'ensemble des composantes est intégré par le biais de connecteurs et d'outils qui permettent l'intégration des fonctionnalités nécessaires pour satisfaire les besoins de la Société. - En général, l'alliance couvre de façon complète l'ensemble des besoins : - couvre 100% des critères essentiels des processus SOR5, AMD, GRP, SPS1.5 et SPS1.1 - des modules ont été ajoutés pour augmenter la couverture (ex : Add-on Blazon, Brava!, Redaction add-on for Brava!). - Dans les réponses de l'offre, l'utilisation plus marquée des CDP développés par l'éditeur et intégrés au produit SAP réduit les écarts de développement et conséquemment devrait réduire les frais d'entretien liés. - La verticale Assurances (module FS Claim) répond à 100% des critères essentiels de IND, ce qui nous porte à croire que la mise en place des meilleures pratiques en assurance sera favorisée. - L'échange avec les organismes externes s'effectuent avec le module PO sans développement d'interfaces	ne fournissait pas tous les renseignements requis pour avoir une bonne compréhension. Il est donc difficile de se positionner sur l'envergure des écarts. - L'explication du RICEFW laissait place à interprétation quant au niveau de développement réellement requis. Compte-tenu du peu de développement suggéré, l'offre peut laisser présager une mauvaise compréhension des besoins ou une sous-estimation des efforts. Par exemple : - règles d'admissibilité - intégration entre [REDACTED] et CRM - intégration avec ClicSEQR - anonymisation des données - échange de données avec les partenaires externes - différences de couverture (entre Deloitte et LGS) dans CSP et GRU - L'utilisation du BI pour faire le calcul du crédit IRP est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs.	- De façon native, l'ensemble des composantes est intégré par le biais de connecteurs et d'outils qui permettent l'intégration des fonctionnalités nécessaires pour satisfaire les besoins de la Société. - En général, l'alliance couvre de façon complète les besoins suivants : - couvre 100% des critères essentiels des processus SOR5, GRP, SPS1.5 et SPS1.1 - La qualité des documents et le niveau de détails fournis dans les grilles démontrent que l'alliance a déployé des efforts pour s'approprier et comprendre nos processus et montrent qu'elle est en adéquation avec nos besoins. Par exemple : - Le fait qu'il y ait plus de RICEFW identifiés avec des efforts de développement nous apparaît plus réaliste; - Développement d'une application mobile pour les fiches d'évaluation de l'examen pratique pour les évaluateurs avec mise à jour du dossier client - Permet une vision 360 degrés du dossier partenaire d'affaires et du dossier client - Dans les réponses de l'offre, l'utilisation des CDP développés par l'éditeur et intégrés au produit SAP réduit les écarts de développement et conséquemment devrait réduire les frais d'entretien liés. - La verticale Assurances (module FS Claim) répond à 100% des critères essentiels d'IND, ce qui nous porte à croire que la mise en place des meilleures pratiques en	exemple : - règles d'admissibilité - anonymisation des données - échange de données avec les partenaires externes - différences de couverture (entre Deloitte et LGS) dans CSP et GRU - L'utilisation du BI pour faire le calcul du crédit IRP est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs.	programme. Les deux offres présentées avec l'éditeur SAP montrent une meilleure adéquation avec les besoins de la Société, notamment par rapport à l'intégration native de la solution. Il y a certaines différences entre les solutions proposées par les alliances LGS-IBM et Deloitte quant au nombre et aux types de modules utilisés pour un même critère alors qu'ils utilisent la même solution progiciel. De plus, il y a des écarts au niveau du nombre de développements identifiés (RiceFW et CDP). Notons que le concept de RiceFW et CDP ne sont pas présent dans la proposition de CGI. Conséquemment les efforts requis pour combler ces écarts devraient avoir un impact sur la stratégie de mise en œuvre et les coûts. Pour les alliances utilisant SAP, les écarts, laissent supposer une mauvaise compréhension du critère ou une utilisation plus efficiente des modules ou une interprétation différente de ce qui nécessite du développement. Dans ce contexte, lors du dialogue compétitif il sera important de s'assurer de la compréhension des besoins de la Société et de leur évaluation des efforts notamment au niveau des RiceFW et CDP. La VFS pourrait aussi amener des éclaircissements.
--	---	---	--	--	---	--

	gestion et planification des effectifs en centres de services); • L'utilisation du « BI foundation » pour faire les simulations de calculs unitaires est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs (lien avec la PAS?).			assurance sera favorisée. • L'échange avec les organismes externes s'effectuent avec le module PO sans développement d'interfaces		
Technologie						
• L'alliance présente une solution pouvant supporter l'intégration et la cohabitation fonctionnelle qui semble robuste, reconnue et compatible avec l'écosystème de la Société; • Malgré l'absence d'information pouvant soutenir leur proposition, l'alliance présente une solution de sécurité complète et intégrée qui va permettre d'atteindre les cibles en matière de gestion de la sécurité; • L'approche globale du volet technologique proposé par l'alliance mise sur une stratégie conservatrice reposant sur des concepts (déploiement, approvisionnement) déjà en place à la Société ce qui pourrait réduire les risques.	• La solution Oracle au plan technologique (volet progiciel tant opérationnel qu'informationnel), n'est pas une solution native qui est intégrée mais une intégration de différentes composantes. Ce qui soulève les enjeux suivants : ○ Complexification des opérations et de l'intégration des composantes entre elles. ○ Cycle de vie différent à considérer lors de l'évolution des différentes composantes. ○ offre plusieurs solutions d'épuration des données propres à chacun des PGI de la solution. • Au chapitre de la continuité de service (site miroir), la proposition de l'alliance table davantage sur une approche de plan de reprise traditionnelle qui met à profit des infrastructures qui pourront supporter la démarche de développement , plutôt que sur la continuité de service tel que conçu par la Société; • L'approche globale du volet technologique proposé par l'alliance mise sur une stratégie conservatrice reposant sur des concepts (déploiement,	• SAP a revu son architecture logiciel pour tirer profit de la technologie in-memory-computing et continue de le faire pour l'ensemble de sa suite (██████████) • Au chapitre de la continuité de service (site miroir), la proposition de l'alliance est en parfaite alignement avec la vision de la Société. • L'approche globale du volet technologique proposée par l'alliance mise sur une stratégie innovatrice reposant sur des concepts modernes (déploiement, approvisionnement). • L'alliance présente une solution d'intégration et de cohabitation robuste, reconnue et compatible avec l'écosystème de la Société. • Intégration complète de sa suite BI au niveau des données transactionnelles et des traitements analytiques en temps réel sur une même plateforme technologique. • Les outils d'exploitation et les concepts soutenant les environnements de développement sont nativement intégrés à la solution SAP. • Puisque les principaux développements complexes proposés par l'alliance seraient	• La solution de sécurité proposée par l'alliance s'appuie sur un composant de CA technologies non intégré de façon native à SAP. • L'approche globale du volet technologique proposée par l'alliance mise sur une stratégie innovatrice reposant sur des concepts modernes (déploiement, approvisionnement) ce qui pourrait augmenter le risque. • Certains aspects de vérification n'ont pas été démontré (CO.1 et T6).	• SAP a revu son architecture logiciel pour tirer profit de la technologie in- memory-computing et continue de le faire pour l'ensemble de sa suite (██████████) • L'alliance présente une solution d'intégration et de cohabitation robuste, reconnue et compatible avec l'écosystème de la Société. • Intégration complète de sa suite BI au niveau des données transactionnelles et des traitements analytiques en temps réel sur une même plateforme technologique. • Les outils d'exploitation et les concepts soutenant les environnements de développement sont nativement intégrés à la solution SAP. • L'approche globale du volet technologique proposé par l'alliance mise sur une stratégie conservatrice reposant sur des concepts (déploiement, approvisionnement) déjà en place à la Société ce qui pourrait réduire les risques • Puisque les principaux développements complexes proposés par l'alliance seraient sous forme de CDP, nous n'aurions donc pas besoin d'adapter nos développements	• L'analyse de la proposition a été complexe en raison de la structure déficiente du document (références inexactes et incohérentes). • Plusieurs éléments d'informations reliés à la description de la solution du point de vue technologique étant absents, il était difficile d'apprécier tous les aspects de la solution proposée. • Au chapitre de la continuité de service (site miroir), la proposition de l'alliance table davantage sur une approche de plan de reprise traditionnelle qui met à profit des infrastructures qui pourront supporter la démarche de développement , plutôt que sur la continuité de service tel que conçu par la Société. • L'approche globale du volet technologique proposé par l'alliance mise sur une stratégie conservatrice reposant sur des concepts (déploiement, approvisionnement) déjà en place à la Société. • La solution de sécurité proposée est incomplète puisqu'elle ne présente pas d'éléments de solution pour s'interconnecter à la plate-forme centrale (██████████)	• Pour LGS/IBM et dans une moindre proportion pour Deloitte, il manquait des informations pour pouvoir apprécier dans quelle mesure les divers aspects d'évaluation étaient couverts • Équipementiers : malgré qu'il s'agit de 3 manufacturiers distincts, les propositions faites sont équivalentes tant au niveau performance, robustesse et élasticité. • Éditeurs : les 2 éditeurs de logiciels sont équivalents du point de vue des fonctionnalités offertes. Par contre SAP se démarque par l'intégration native de ses fonctionnalités, comparativement à Oracle qui propose dans certains cas une couche d'intégration entre ses différentes composantes. De plus l'architecture globale de la solution de SAP qui est bâti autour du concept d'in-memory-computing démontre un engagement de l'éditeur face à l'innovation. • Alliance : Deloitte se démarque par sa proposition faisant appel à des concepts novateurs alignés sur les orientations gouvernementales et sur les tendances du marché (ex : infonuagique). Alors que de leur côté les alliances LGS/IBM et CGI se sont tournés vers une approche plus traditionnelle.

	approvisionnement) déjà en place à la Société qui n’est pas très ouverte à l’innovation; La proposition de l’alliance ne permet pas de confirmer que sa solution repose sur des concepts architecturaux supportant la concurrence de livraison.	sous forme de CDP, nous n’aurions donc pas besoin d’adapter nos développements maison lors des changements de versions du PGI et ces derniers sont supportés par SAP indéfiniment. - La proposition de l’alliance présente une solution de sécurité complète qui va permettre d’atteindre les cibles en matière de gestion de la sécurité. - L’approche de sécurité proposée par l’alliance pour introduire la gestion par profils est soutenue par une méthodologie de l’industrie (IAM). - SAP offre un produit intégré d’épuration des données de la solution.		maison lors des changements de versions du PGI et ces derniers sont supportés par SAP indéfiniment. SAP offre un produit intégré d’épuration des données de la solution.		
Services Professionnels SP1						
- Notion de boot camp pour l’ensemble des intervenants, incluant la gestion; - Trousse d’accueil pour les ressources SAAQ proposée.	- Le principe fondamental du partenariat gagnant-gagnant entre l’alliance et la SAAQ ne se reflète pas dans la réponse; - Les ajustements proposés à la structure vont nuire de manière significative à la gestion des lots tout au long du programme : ajout de couches de gestion, organigramme axé sur les modules du PGI et non sur les processus d’affaires, etc.; - Le principe de cogestion assimilé à une gestion de nature forfaitaire, gérée par l’intégration fonctionnelle avec PCO directement dans les équipes. Ce qui nous ramène vers une gestion traditionnelle de projet; - La répartition de ressources proposées et leur localisation dans les différents chantiers semblent inadéquate à plusieurs points de vue; - L’alliance dit adhérer au principe de réalisation en mode agile, mais propose par	- Organisation reflétant la philosophie (innovation, transformation d’affaires, équipes, expérience client et Agile) et les modes de fonctionnement identifiés; - Optimisation intéressante des regroupements des processus d’affaires; - Ajout du centre d’expertise tôt en cours de mandat bien expliqué; - Ajout d’une équipe Sécurité; - Enterprise Value delivery, méthodologie complète et qui répond à l’ensemble des exigences demandées. Supporte autant la gestion de projet que l’assurance qualité, de bout en bout, axé sur les dix disciplines de projet qui ont été intégrées dans les phases EVD : - Une organisation du travail fondée sur une fonctionnalité ou des processus ciblés sur des « sprints » plutôt qu’une suite de phases	- Les profils des ressources internes proposés laissent présager une incompréhension de l’implication souhaité de la SAAQ pour la réalisation du programme. Ceci est un enjeu majeur, et pourrait avoir un impact important sur les coûts de la soumission; - La soumission n’est pas claire sur qui configure le progiciel (Rouges ou bleus); - L’équipe Intégration et assurance qualité (lilas) n’est pas suffisamment prise en compte dans les éléments d’architecture. - Stratégie de mise en œuvre : - Agressive en terme de temps, compte-tenu de la complexité et de l’imbrication forte de nos systèmes patrimoniaux; - La faisabilité technique de mettre en œuvre le découpage et la séquence des livraisons proposées est très incertaine; - Estimation des efforts	- L’alliance démontre avec beaucoup de précision sa compréhension de la gouvernance et du mode de gestion souhaité pour le programme de transformation de la Société. - L’alliance propose des optimisations à l’organisation du programme et qui ont une valeur ajoutée; - Tout au long de la proposition, l’alliance assume son leadership tout en faisant la place requise aux équipiers de la société; - Son évaluation des efforts est supportée par une description exhaustive des ressources nécessaires, ce qui inspire confiance dans le réalisme de l’évaluation des efforts; - L’alliance propose la méthodologie IBM [REDACTED] basé complètement sur SAP activate, moderne, très enligné avec le mode agile, incluant des modèles préconfigurés du secteur public et de	- Ajout de plusieurs comités pouvant nuire à l’agilité; - Méthodologie récente, laissant présager la non connaissance de celle-ci par certaines ressources de l’alliance; - Peu d’informations concernant le transfert de connaissance envers le personnel de gestion. Pas de boot camp de gestion. - Aucune méthode concrète de mesure de progression des acquisitions de connaissances; - La livraison des processus de missions arrive tardivement; - Certains lots sont trop longs (plus de 6 mois). - Le nombre d’heure est élevé par rapport aux deux autres propositions. Ceci est à mettre en perspective avec la contingence appliqué en plus. - Le scénario de mise en œuvre ne démontre pas le transfert des connaissances de l’alliance vers une autonomie SAAQ, les efforts de support de l’alliance pour les années 6 à 10 demeurant importantes.	- Trois approches différentes. - Celle de CGI-Oracle est traditionnelle et est basé sur leur approche et méthodologie. L’alliance propose une vision client- fournisseur plutôt que partenaire qui ne répond pas aux attentes de la Société. - Celle de l’équipe Deloitte est agressive et la réalisation s’appuie d’avantage sur les ressources de l’alliance ce qui répond minimalement aux attentes. - Celle de LGS-IBM-SAP dépasse pour plusieurs éléments important les attentes de la Société, notamment par rapport au partenariat gagnant-gagnant, à la stratégie de mise en œuvre, à la méthodologie et à l’organisation du programme.

	la suite des moyens traditionnels; • Avec les responsabilités dévolues au mandataire, il y a risque que celui-ci devienne un goulot d'étranglement (approbation des budgets, gère tout ou presque); • L'alliance stipule que la portée du projet est confirmée après la phase Création. Donc, après la signature du contrat. Une attention particulière devra être portée à cet élément au dialogue compétitif; • L'alliance propose trois méthodologies, dont une méthodologie propre à CGI qui n'a rien a voir avec le PGI, et qui nous éloigne des principes d'agilité, de partage de risque et de cogestion souhaités ; • Transfert d'expertise de type formation uniquement et qui s'appuie sur un centre d'expertise qui ne sera pas nécessairement en place; • Assurance qualité en cascade plutôt qu'en mode agile sous la responsabilité du chargé de projet de l'alliance (Schéma de la page 25); • Aucun risque personnalisé au programme de la Société identifié de façon formelle. Les facteurs de succès sont ceux déjà identifiés en grande partie dans l'appel d'offres et dans la littérature en général; • La séparation des lots est axée sur une période fixe de 6 mois plutôt que sur la méthodologie et nos attentes; • Incompréhension des attentes identifiées : ○ Rôles et responsabilités des coachs et team leads ○ Programme de transformation des affaires répondu par une approche de remplacement des systèmes dû de la	traditionnelles; ○ Le suivi de la valeur obtenue pendant les sprints fondé sur le travail accompli plutôt que sur des mesures d'un élément unique; ○ Elle permet la réutilisation de meilleures pratiques grâce à des gabarits, des outils, des accélérateurs, des questionnaires ainsi que des exemples; ○ S'appuie entièrement sur ASAP; ○ Principe Agile incarnés; ○ Beaucoup d'outils et d'accélérateurs disponibles. • Notion de cohorte émérite pour supporter la continuité du programme à long terme, programme de mentorat, mesures formelles de la progression des apprentissages; • Revue conjointe de la qualité (UNE équipe...). Les principales parties prenantes responsables de la validation et de l'approbation des livrables sont consultées et impliquées dès le début, ce qui permet d'éviter la plupart des retours en arrière et d'accélérer l'approbation des livrables; • Solution certifiée par l'éditeur SAP aux différents moments charnières du programme (Service MAX ATTENTION) • Mécanismes de gouvernance pertinents. Programme de certification de la SAAQ intéressant + plan 100 jours en début de programme; • Plan de développement de compétences approfondies pour 8-10 personnes; • Risques bien identifiés et mesures de mitigations adéquates; • Présentation et démonstration	SAAQ significativement moindre que les 2 autres propositions, ce qui pourrait compromettre la faisabilité du scénario dans les délais proposés. Notamment, les efforts SAAQ pour le volet TI, le support pour les années 6 à 10 et la mise à jour logicielle en cours de programme.	l'assurance ○ Méthode axée sur l'efficience de bout en bout, bon autant pour une implantation sur site que pour une implantation en infonuagique; ○ Arrimage avec le système de gestion de projet d'entreprise de la Société (SGPE) ○ Beaucoup d'outils et d'accélérateurs disponibles et des modèles d'industries préconfigurés • Revue indépendante par la firme EY. • Solution certifiée par l'éditeur SAP aux différents moments charnières du programme (Service MAX ATTENTION) • Les gestionnaires de la société participent à l'évaluation en continu des conseillers; • 5 risques identifiés, enlignés sur notre projet de transformation, avec des mesures de mitigation pertinentes; • Stratégie de mise en œuvre : ○ solide étoffée et bien appuyée sur des assises robustes assurant la pérennité de la solution sur 10 ans et permettant à la Société de bénéficier de nouvelles fonctionnalités d'affaires si elle le souhaite; ○ total 54 mois, contraintes SAAQ pris en compte; ○ Permis et Immat. livrés en deux temps : du point de vue technologique, ils ont présenté une solution réaliste et documentée. ○ Le découpage des lots est adéquats, bien documenté et reflète les attentes de la Société; • Engagement fort démontré		
--	--	---	--	---	--	--

	désuétude ○ Recherche d'innovation répondue par une équipe expérimentée de notre patrimoine applicatif • Aucune référence à des outils/gabarits servant d'accélérateurs ni de modèle d'industrie et de meilleures pratiques; • Peu de mention de l'expérience client ou utilisateur; • Certaines ressources présentées démontrent peu d'expertise PGI; • Stratégie de mise en œuvre peu convaincante : ○ On sépare permis et immatriculation sans expliquer comment on va découpler les systèmes – enjeu majeur qui laisse supposer une sous-évaluation importante des efforts ○ Grande complexité de cohabitation entre le PGI et les systèmes patrimoniaux à cause du découpage proposée ○ 3 vagues d'impacts dans les points de services ○ Plusieurs rubriques d'efforts manquants, donc sous-estimé globalement. La volumétrie d'efforts établie selon un pattern de projets TI traditionnels avec une majorité d'efforts en intégration technologique ○ Pas de mention de comment se fera techniquement la concurrence des livraisons ○ La stratégie de déploiement des équipements technologique n'est pas explicite	de qualité avec un leadership assumé : ○ Emphase sur les bénéfices; ○ Expertise démontrée dans le secteur de l'assurance; ○ Engagement fort démontré des hauts dirigeants Deloitte et SAP; ○ Support sénior pour assurer l'intégration des meilleures pratiques et faire évoluer le CD SAAQ au même rythme que le projet. • Développements sur mesure réalisés et supportés par l'éditeur SAP.		des hauts dirigeants IBM, LGS et SAP • Présentation et démonstration de qualité avec un leadership assumé • Dynamique et cohésion de l'équipe observée lors de la présentation et démontrée par la contribution des joueurs clés à un même projet depuis 8 ans • Expérience clients et utilisateurs (IBM interactive «design thinking»); • IBM - création d'un centre d'innovation à Montréal qui participera au programme et dont le personnel connaîtra la solution de la SAAQ; • Entente avec l'Université Laval pour former des étudiants sur la solution SAP; • Développements sur mesure réalisés et supportés par l'éditeur SAP		
--	--	---	--	---	--	--

Commercial C1						
• Partenaire depuis 1990; • Une entente spécifique (29 mars 2016) pour les différents domaines de services énonçant les droits et obligations des parties et valide pour la durée du programme soit 10 ans; • Un seul sous contractant : Momentum technologies; • L’alliance mandate CGI pour être responsable au niveau des services professionnels; • Cote de santé financière élevé. Entreprise assujettit au contrôle des entreprises cotées en bourse; • Tous les produits principaux offerts sont à maturité très élevée; • Réserve monétaire prévue pour la migration des différents progiciels ; • Investissement en recherche et développement de 5.2G en 2014 mais sans connaître les secteurs.	• L’alliance souhaite que la Société transige directement avec Oracle pour les licences progicielles et les infrastructures matérielles et logicielles (p 892), ce qui implique plus d’un contrat; • Les illustrations de partenariat gagnant-gagnant de cette alliance avec des clients est peu convaincante. La synergie expliquée est plutôt celle entre CGI et Oracle; • L’alliance propose un processus d’approbation et de résolution de conflits qui est lourd en terme de délais; • Oracle est présenté comme un sous-traitant de CGI alors qu’il fournit les experts fonctionnels et que c’est lui qui fait l’assurance qualité • Mettent très peu en relation la manière dont on veut fonctionner (partage de risque, partenariat gagnant-gagnant, etc) et les mécanismes internes à l’alliance; • Beaucoup de responsabilités dévolues au mandataire exécutif. La responsabilité de signature de tous les lots signifie que le coach principal devient très peu décisionnel; • La gouvernance étant assurée par le CPMF de CGI; celui-ci déteint sur la façon de réaliser le programme et ne correspond pas aux attentes de la Société en matière de : ○ partenariat gagnant-gagnant. ○ Partage de risques ○ Acceptation des lots ○ Réalisation d’un plan de qualité programme ○ Le rôle des teams leads est	• Entente formelle et spécifique pour la SAAQ entre Deloitte et SAP en octobre 2015; • Partenaire dans différents dossiers depuis 1989; • Deloitte et SAP ont 3 ententes dont une spécifique au programme de la Société. L’entente Global Services Partner prévoit des processus de révision de l’entente et de règlement des conflits : ○ L’intervention du conseil de la coopération établit dans le cadre de l’entente Global Services Partner entre Deloitte et SAP. • Entente de partenariat avec Accenture venant renforcer l’équipe de Deloitte; • La mise en place d’un cadre de référence rigoureux établissant les rôles et responsabilités de chacune des parties ainsi que leurs obligations respectives face au succès du programme; • Deloitte et SAP ont désigné un membre de la direction de leur entreprise respective pour résoudre les problèmes de coopération des entreprises; • Un engagement financier des deux parties pour le versement des fonds des garanties de soumission et d’exécution; • L’entente de sous-traitance et l’ordre d’exécution de l’Équipe Deloitte constituent, ensemble, les mécanismes qui assureront la qualité du travail accompli par les sous-contractants; • Si dissolution de l’Alliance, SAP s’engage à soutenir le logiciel et collaborera avec tout autre partenaire de service; • L’alliance a présenté un Roadmap de S/4HANNA	• Plusieurs contrats de licences à prévoir : SAP, ██████████ • Bassin de ressources : Via consultants, Levio, Fokis, Adnia, Nurun, CapGemini, etc. Enjeux de gestion, de cohérence et de cohésion possibles au niveau du bassin de ressources particulièrement au niveau des façons de travailler et de l’utilisation de la méthodologie; • Partage de risque – Aucune notion vs Gestion conjointe et/ou Gagnant-gagnant. Mentionne seulement que l’Alliance est tentée de livrer tous les lots en dessous du prix du lot; • L’alliance entend utiliser un ordre d’exécution des travaux (EDT) qui vient se superposer aux ententes de lots et aux mécanismes décrits par la SAAQ. Elle stipule entre autre que les paramètres de l’acceptation provisoire des lots y seront décrits. Or, ces paramètres seront plutôt décrits dans l’entente de lot; • Le roadmap ne donne aucune information sur les nouvelles versions ; • Besoins spécifiques en permis et immatriculation non adressés dans la vision d’affaire; • Aucunes réserves prévues pour les migrations ou les évolutions alors qu’au minimum il faut évaluer les impacts de changements de version; • Influence limitée des groupes utilisateurs dans l’évolution des produits.	• Entente formelle et spécifique de partenariat entre les 2 composants LGS/IBM et SAP (mars 2016); • Partenaires dans différents dossiers depuis plus de 25 ans (1989); • Comité de gestion conjointe mis en place; • Engagement de chaque partenaire: gouvernance, planification, suivi, et résolution de conflit; • Les termes de l’entente prévoient une responsabilité conjointe de chaque partenaire envers la Société, pour l’ensemble des services et produits dont il est responsable; • E&Y comme auditeur externe « neutre »; • Un engagement financier des deux parties pour le versement des fonds des garanties de soumission; • Sélection de sous-traitants spécialisés assujettit à des ententes spécifiques; • Le partage de risques est bien compris; • Même si les deux partenaires ont une longue histoire de travail conjoint menant à de grands succès d’implantation, l’alliance a pris le temps, avant d’amorcer le programme, de bien établir les lignes directrices qui encadreront les rôles respectifs de chacun dans le projet de la Société; • La méthodologie IBM ██████████ adoptée par l’alliance, structurée sur quatre (4) phases, permet de structurer les lots tels que demandé dans l’appel d’offres; • L’alliance impliquera le bureau de Québec pour leurs	• Plusieurs contrats à prévoir : 1 contrat principal avec chacun des partenaires et des contrats de licences pour les produits tiers (██████████ etc.); • Aucun moyen présenté pour gérer et assurer la qualité des travaux des sous-contractants; • Le roadmap ne donne aucune information sur les nouvelles versions; • Besoins spécifiques en permis et immatriculation non adressés; • L’alliance ne fait pas état de la méthode utilisée pour l’établissement des priorités d’évolution faisant partie de la solution, se contentant de mentionner l’existence des groupes d’utilisateurs; • Il est impossible de consulter la liste des composantes et de constater le cycle de vie de ces dernières; • Réserves monétaire prévue pour la migration ou les évolutions intégrées dans les coûts mais ces derniers ne sont pas connus; • Influence limitée des groupes utilisateurs dans l’évolution des produits.	• Les alliances souhaitent que la Société transige directement avec les éditeurs pour les licences progicielles et les infrastructures matérielles et logicielles, ce qui implique plus d’un contrat; • Trois approches différentes. ○ CGI-Oracle forme une alliance crédible et dont la santé financière est bonne. Toutefois, l’alliance ne présente pas la vision future du produit. De plus, les mécanismes qu’elle prévoit mettre en place pour la réalisation du programme ne sont pas conforme avec les attentes de la Société. Également, la gouvernance proposé s’appui sur le cadre de gestion traditionnelle de CGI (client-fournisseur vs. Partenariat gagnant-gagnant) ce qui une fois de plus ne correspond pas aux attentes de la Société. ○ L’équipe Deloitte forme une alliance crédible et dont la santé financière est bonne. Sa vision d’affaire se résume à un roadmap S/4HANNA et propose aucune évolution majeure des produits pour la durée du programme, ce qui est fort peu réaliste dans le cadre d’un PGI. Les mécanismes pour assurer la réalisation du programme ainsi que la gouvernance soulèvent des questionnements notamment au niveau de la gestion des lots. ○ LGS-IBM-SAP forme une alliance crédible et dont la santé financière est bonne. Elle dépasse pour plusieurs éléments important les attentes de la Société, notamment au niveau de la vision d’affaire et des mécanismes de gouvernance et de gestion de lots. L’ensemble des éléments cités font voir très clairement que l’alliance : 1. Comprend très bien le concept de partenariat gagnant-gagnant avec partage de risque et cogestion 2. Accepte de travailler dans ce modèle pour toute la durée du contrat

	assimilé à un rôle de chargé de projets ce qui est non conformes aux attentes. • L'Alliance mentionne que la publication d'une mise à niveau n'entraîne pas nécessairement une migration. Elle met la responsabilité de cette décision au Centre d'expertise de la Société alors qu'elle devrait insister sur son rôle d'accompagnement; • Aucun roadmap présenté donc il est impossible d'évaluer les impacts de l'évolution des produits sur notre stratégie de déploiement actuelle et future; • Certaines des composantes présentées dans les composantes de la solution proposée ont une fin de Premier Support très rapprochée (2016, 2017, 2018 et même 2012); • L'alliance prévoit une migration de EBS et Siebel à l'an 8 et 9 ce qui veut dire que ces produits auront plus de 10 ans; • Absence de documentation pour supporter le montant de la réserve monétaire; • Aucune vision présentée sur le secteur de l'assurance; • Influence limitée des groupes utilisateurs dans l'évolution des produits.	• SAP a investi en 2014 plus de 2,3 milliards d'euros dans le développement des outils et des technologies de demain mais ne mentionne pas dans quels secteurs d'activités; • Équipe SAP pour le développement de CDP est à Montréal; • Le fait de proposer 3 CDP spécifique à la SAAQ met en évidence leur intérêts à subvenir aux besoins spécifiques de la Société; • L'alliance mentionne que selon Gartner, en 2014, SAP apparaît comme un chef de file dans le secteur de l'assurance; • Deloitte a choisi SAP car il répond aux objectifs de la Société.		connaissances au niveau des systèmes patrimoniaux; • Engagements formels pris par chaque membre et établissement de prix fermes pour les zones de responsabilités spécifiques à chacun prenant en compte les risques et le niveau de profitabilité attendu; ○ L'alliance stipule qu'elle a prévu suffisamment de contingences financières pour être en mesure d'assumer ses obligations; • Leur lecture de la vision de SAP, le cycle de vie du produit et les composantes influencent leur stratégie de mise en œuvre : ○ Évolution des produits intégrée à la stratégie de mise en oeuvre ○ volet assurance à implanter en fin de programme • L'alliance a présentée les Roadmap de [REDACTED] et des principales composantes; • SAP a investi en 2014 plus de 2,3 milliards d'euros dans le développement des outils et des technologies de demain mais ne mentionne pas dans quels secteurs d'activités; • Équipe SAP pour le développement de CDP est à Montréal; • Le fait de proposer 3 CDP spécifique à la SAAQ met en évidence leur intérêts à subvenir aux besoins spécifiques de la Société; • LGS a choisi SAP car il répond aux objectifs de la Société; • L'alliance mentionne que selon Gartner, en 2014, SAP apparaît comme un chef de file dans le secteur de l'assurance.		3. A de l'expérience dans de telles modèles L'alliance comprend les défis relié à l'envergure du projet tant fonctionnelle que temporelle, le fait que la solution doit être développée en partenariat entre la Société et l'alliance, tout en réservant la maîtrise d'œuvre à la Société.
--	--	---	--	--	--	--

Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 1	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 2	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 3	
Architecture ✓ 4 progiciels avec une interconnexion qui est assurée par des API qui diminue le niveau d'intégration théorique ✓ Investiguez la nature de l'intégration des quatre composantes de la solution globale. Mieux comprendre les étiquettes intégration native et intégration APIs ainsi que leurs impacts : développement requis, agilité d'évolution, synchronisation des versions (road map des 4 composantes), robustesse, ... ✓ La présence de plusieurs solutions de workflow met en évidence l'enjeu d'Intégration des 4 composantes progicielles. Démontrez l'effet sur la mise en œuvre et l'opération d'un processus bout en bout. ✓ Étoffez la démonstration de l'agilité de la solution à répondre rapidement à l'évolution de nos besoins (changement réglementaire.) Fonctionnel ✓ Clarifier la compréhension commune des alliances relativement aux échanges avec les organismes externes, étant donné l'écart important au niveau de la couverture. ✓ Les points d'inaptitude, médical et sanctions présentent des particularités complexes pour répondre aux besoins d'affaires, comment la solution de la présente alliance peut-elle supporter ces règles d'affaires sans développement spécifique? ✓ Comment la solution Oracle peut-elle si bien couvrir les règles d'affaires complexe, alors que du développement est nécessaire pour des règles d'affaire simple? (CSP critère 6 simple versus les critères 26 à 32 complexe) ✓ Comment la solution peut-elle supporter les règles d'affaires en lien avec le processus CSV 2 (IRP) sans développement spécifique sachant que les règles d'affaires sont complexes? ✓ Démontrer la capacité réelle d'obtenir le dossier client unique 360 degrés de façon performante eu égard aux 4 composantes de la solution (EBS, Siebel, Retail et OHI)? ✓ Clarifier le type d'entreprise d'assurance qui utilise généralement le module OHI (biens, personnes, santé, rente d'indemnisation)? ✓ Comment pouvez-vous nous rassurer sur nos diverses préoccupations d'intégration entre les différents modules et de la performance globale de la solution (temps réponse)? ✓ L'utilisation du BI pour faire le calcul du crédit IRP est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs. ✓ Il est surprenant que l'alliance n'ait pas à recourir à des développements pour répondre aux besoins de la PAS, car on s'attendrait de devoir personnaliser selon l'expérience client souhaitée. ✓ Clarifier la compréhension de l'alliance face au volet gestion des rendez-vous afin de s'assurer de la couverture réelle de la solution proposée. ✓ L'alliance attribue plus de fonctionnalités au learning management system (LMS) pour la gestion des connaissances et la gestion des données dans l'environnement de formation que ce à quoi on se serait attendu (SPS4).	Architecture ✓ S'assurer de la garantie SAP international sur les CDP ✓ La réponse de l'alliance ne mentionne pas le mode déconnecté ✓ Étoffez la démonstration de l'agilité de la solution à répondre rapidement à l'évolution de nos besoins (changement réglementaire.) ✓ Vérifiez la compréhension du contexte de partenaire à la SAAQ (l'application de l'orientation 2 de l'architecture d'entreprise pour tous les critères est non comprise par Deloitte). ✓ Certains services doivent être offerts en mode déconnecté. Ex: examen pratique de conduite, contrôleurs routiers, visite en entreprises, unités mobiles .Comment les solutions mobiles vont supporter le mode déconnecté dans le but de maintenir le niveau de service en toutes circonstances? ✓ Approfondir la capacité de la solution à offrir des mécanismes de collaboration qui permettent la réalisation d'activités en équipe ou en groupe. Fonctionnel ✓ Clarifier la compréhension commune des alliances relativement aux échanges avec les organismes externes. (PO) ✓ Voir les préoccupations sur les RICEFW mentionnées dans les faiblesses ✓ En quelles mesures les API publics répondent sans efforts aux besoins de la société (CSP) ✓ Clarifier la compréhension de l'alliance face au volet gestion des rendez-vous afin de s'assurer de la couverture réelle de la solution proposée. ✓ Sur l'ensemble des composantes proposées, 10 composantes (i.e. 26% des composantes identifiées) répondent à 3 critères ou moins. Y'a-t-il un impact sur les efforts de configuration initiale, sur les environnements requis, coûts de licences associés à ces composantes ? Sont-elles toutes absolument requises ? ✓ Clarifier que le dossier médical est bien intégré, car on note que certains besoins sont soutenus uniquement par le CDP3 et d'autres uniquement par FS-CLAIM. ✓ Valider la compréhension des critères 22, 23, 24, 25, 32, 33 et 35 d'IND qui ne requièrent aucun calcul mais où l'alliance a évalué des efforts de développement reliés à un calcul. ✓ Clarifier comment l'alliance compte utiliser les modules proposés pour : ○ SPS 1.1, notamment les horaires; ○ Workflow, besoins généraux 132 et 137. ✓ L'alliance attribue plus de fonctionnalités au learning management system (LMS) pour la gestion des connaissances et la gestion des données dans l'environnement de formation que ce à quoi on se serait attendu (SPS4). ✓ L'utilisation du BI pour faire le calcul du crédit IRP est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs.	Architecture ✓ S'assurer de la garantie SAP international sur les CDP ✓ Étoffez la démonstration de l'agilité de la solution à répondre rapidement à l'évolution de nos besoins (changement réglementaire.) ✓ Certains services doivent être offerts en mode déconnecté. Ex: examen pratique de conduite, contrôleurs routiers, visite en entreprises, unités mobiles .Comment les solutions mobiles vont supporter le mode déconnecté dans le but de maintenir le niveau de service en toutes circonstances? ✓ Approfondir la capacité de la solution à offrir des mécanismes de collaboration qui permettent la réalisation d'activités en équipe ou en groupe. Fonctionnel ✓ Clarifier la compréhension commune des alliances relativement aux échanges avec les organismes externes. (PO) ✓ Voir les préoccupations sur les RICEFW mentionnées dans les forces. ✓ Clarifier la compréhension de l'alliance face au volet gestion des rendez-vous afin de s'assurer de la couverture réelle de la solution proposée. ✓ Sur l'ensemble des composantes proposées, 9 composantes (i.e. 26% des composantes identifiées) répondent à 3 critères ou moins. Y'a-t-il un impact sur les efforts de configuration initiale, sur les environnements requis, coûts de licences associés à ces composantes ? Sont-elles toutes absolument requises ? ✓ Clarifier que le dossier médical est bien intégré, car on note que certains besoins sont soutenus uniquement par le CDP3 et d'autres uniquement par FS-CLAIM. ✓ Valider la compréhension des critères 22, 23, 24, 25, 32, 33 et 35 d'IND qui ne requièrent aucun calcul mais où l'alliance a évalué des efforts de développement reliés à un calcul. ✓ Clarifier comment l'alliance compte utiliser les modules proposés pour : ○ SPS 1.1, notamment les horaires; ○ Workflow, besoins généraux 132 et 137. ✓ L'alliance attribue plus de fonctionnalités au learning management system (LMS) pour la gestion des connaissances et la gestion des données dans l'environnement de formation que ce à quoi on se serait attendu (SPS4). ✓ L'utilisation du BI pour faire le calcul du crédit IRP est questionnable car ce ne sont pas des outils prévus pour faire du calcul unitaire opérationnel et pour reproduire l'ensemble de nos règles de calculs. ✓ À la page 20 de l'annexe 2.3 - F1, l'alliance indique que « la solution n'inclura pas la création de classification et de hiérarchie, ni ne créera de code technique ». Comment l'alliance compte-t-elle alors soutenir les besoins qui requièrent une hiérarchie et qui ont été évalués « couvert » dans les grilles fonctionnelles (ex : critères 55 et 56 de CSP) ? Technologie	

Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 1	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 2	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 3	
✓ Sur l'ensemble des composantes proposées, 17 composantes (i.e. 27% des composantes identifiées) répondent à 3 critères ou moins. Y'a-t-il un impact sur les efforts de configuration initiale, sur les environnements requis, coûts de licences associés à ces composantes ? Sont-elles toutes absolument requises ? ✓ Clarifier comment l'alliance compte utiliser les modules proposés pour : ○ SPS 1.1, notamment les horaires; ○ Répondre à la question 127 de SPS Technologie ✓ Confirmer que l'offre de l'alliance inclut les logiciels et le matériel nécessaires à la conversion des données. ✓ Présenter la solution proposée du site de reprise avec suffisamment d'information pour nous permettre d'apprécier la capacité de répondre au délai de remise en service de 90 min. ✓ Sur quelle base le dimensionnement de l'infrastructure repose-t-il ? Dans quelle mesure permettra-t-il d'atteindre la performance attendue de la Société? Quelle est la capacité résiduelle et la performance (temps réponse) à la fin du programme ? ✓ À la grille infrastructure technologique T1 on soulève des enjeux techniques associés à l'emploi de la fonction NLB, alors quelle serait la meilleure approche pour la Société en termes de balanceur de charge? ✓ Clarifier la proposition d'intégration de la solution informationnelle actuelle (CEDO, CIG) avec la solution informationnelle proposée : ○ SAS ○ tableaux de bord ✓ Confirmer la position de l'alliance au regard des niveaux de services attendus par la Société de la part de l'éditeur et de l'équipementier. ✓ Considérant que certains produits arrivent à la fin de 1er support rapidement, soit en 2016 - 2018. Quel est la position générale de l'alliance au regard des fins du support et à la vitesse du plan de transformation? ✓ Dans la solution proposée par l'alliance est-ce qu'in-memory computing est seulement une option ? ✓ Confirmer que la solution repose sur des concepts architecturaux supportant la concurrence de livraison. Services professionnels ✓ L'indemnisation est-il intégré au dossier client? ✓ Rôle team lead vs rôle de chargé de projet? ✓ En quoi le regroupement processus d'affaire diminue le risque? ✓ Stratégie de livraison en plusieurs livraisons vs les impacts? ✓ Impact de la stratégie de déploiement proposé sur la qualité des services à la clientèle, des utilisateurs, mesures de mitigation analysée, qualité de la solution. ✓ Pourquoi le volet immatriculation n'est pas implanté avant permis (vs récupération des bénéfices)? ✓ L'alliance stipule que la portée du projet est confirmée après la phase Création. Donc, après la signature du contrat ce qui est non conforme. Une attention particulière devra être discuté au dialogue compétitif;	✓ À la page 20 de l'annexe 2.3 - F1, l'alliance indique que « la solution n'inclura pas la création de classification et de hiérarchie, ni ne créera de code technique ». Comment l'alliance compte-t-elle alors soutenir les besoins qui requièrent une hiérarchie et qui ont été évalués « couvert » dans les grilles fonctionnelles (ex : critères 55 et 56 de CSP) ? Technologie ✓ Confirmer que l'offre de l'alliance inclut les logiciels et le matériel nécessaires à la conversion des données. ✓ Présenter la solution proposée du site miroir avec suffisamment d'information pour nous permettre d'apprécier la capacité de répondre au délai de remise en service de 90 min. ✓ Établir la portée de l'offre de la solution commerciale au plan des infrastructures et des services de soutien proposée par HPE (cloud privé). ✓ Sur quelle base le dimensionnement de l'infrastructure repose-t-il ? Dans quelle mesure permettra-t-il d'atteindre la performance attendue de la Société? Quelle est la capacité résiduelle et la performance (temps réponse) à la fin du programme ? ✓ Clarifier la proposition d'intégration de la solution informationnelle actuelle (CEDO, CIG) avec la solution informationnelle proposée : ○ SAS ○ tableaux de bord ✓ Confirmer la position de l'alliance au regard des niveaux de services attendus par la Société de la part de l'éditeur et de l'équipementier. ✓ Confirmer que les fonctions développées en mode CDP aient fait l'objet d'une certification de sécurité. ✓ Identification du système d'exploitation qui va supporter l'exploitation du PGI. Services professionnels ✓ Qu'est-ce qu'ils entendent par mise à jour? (critère 8) ✓ Présentation de biens livrables en gestion du changement tirant son origine de la méthodologie proposée ✓ Impact de la stratégie de déploiement proposé sur la qualité des services à la clientèle, des utilisateurs, mesures de mitigation analysée, qualité de la solution. ✓ Clarifier la position de la SAAQ au regard de l'implantation du centre d'expertise. Commercial ✓ Valider auprès de la firme son adhésion au plan de qualité du programme et sa compréhension des modalités de gestion du contrat. ✓ Question d'équité faudrait s'assurer de prendre en considération	✓ Confirmer que l'offre de l'alliance inclut les logiciels et le matériel nécessaires à la conversion des données. ✓ Présenter la solution proposée du site de reprise avec suffisamment d'information pour nous permettre d'apprécier la capacité de répondre au délai de remise en service de 90 min. ✓ Sur quelle base le dimensionnement de l'infrastructure repose-t-il ? Dans quelle mesure permettra-t-il d'atteindre la performance attendue de la Société? Quelle est la capacité résiduelle et la performance (temps réponse) à la fin du programme ? ✓ En référence à la grille infrastructure technologique T1, quelle serait la meilleure approche pour la Société en termes de balanceur de charge? ✓ Clarifier la proposition d'intégration de la solution informationnelle actuelle (CEDO, CIG) avec la solution informationnelle proposée : ○ SAS ○ tableaux de bord ✓ La proposition fait référence à un plan de location d'équipements. Quelle est la réelle proposition de l'alliance entre achat et location? ✓ Confirmer la position de l'alliance au regard des niveaux de services attendus par la Société de la part de l'éditeur et de l'équipementier. ✓ Confirmer que les fonctions développées en mode CDP aient fait l'objet d'une certification de sécurité. ✓ Clarifier si les connecteurs [REDACTED] associés à la solution de sécurité sont dans la proposition ou si c'est nous qui devons les acheter. ✓ Quelle est la solution concernant le balanceur de charge physique et est-elle incluse dans le prix ? ✓ Si non couvert aux VFS, expliquez l'opérationnalisation de la solution de gestion de contenu d'entreprise (ECM). ✓ Si non couvert au VFS, assurez une meilleure démonstration du processus de conversion à l'égard de l'utilisabilité, performance et interopérabilité Services professionnels ✓ Présentation de biens livrables en gestion du changement tirant son origine de la méthodologie proposée ✓ Impact de la stratégie de déploiement proposé sur la qualité des services à la clientèle, des utilisateurs, mesures de mitigation analysée, qualité de la solution. ✓ Pourquoi le volet immatriculation n'est pas implanté avant permis (vs récupération des bénéfices)? ✓ Discuté du positionnement de la livraison du volet indemnisation ✓ Discuter des avantages et inconvénients de la mise en œuvre immédiate du centre d'expertise Commercial ✓ Comment s'assurer de l'assurance qualité des travaux des sous-contractants ✓ Question d'équité faudrait s'assurer de prendre en considération tout les coûts dans le Cout total d'acquisition ([REDACTED] etc.) ✓ Discussion à prévoir sur les ententes contractuelles versus un appel	

Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 1	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 2	Éléments pour Dialogue Compétitif - Alliance 3	
✓ Discuter des avantages et inconvénients de la mise en œuvre immédiate du centre d’expertise ✓ Clarifier la position de la SAAQ au regard de l’implantation du centre d’expertise. Commercial ✓ Préciser ce qu’ils veulent dire par : En cours de contrat, selon le déroulement du programme, l’Alliance entend accompagner l’équipe de direction du programme dans le redécoupage de la planification en livraisons d’envergure adaptée à la capacité organisationnelle; ✓ Droits d’usage : ○ Question d’équité faudrait s’assurer de prendre en considération tout les coûts dans le Cout total d’acquisition ▪ Exemple page 892 comvault et [REDACTED] qui pourrait être acheté de CGI ou directement du fournisseur ✓ Discussion à prévoir sur les ententes contractuelles versus un appel d’offre = un contrat; ✓ Mécanisme de gestion du travail ○ Nous devons nous assurer qu’il comprenne bien nos attentes. (stratégie de mise en œuvre, organisation du programme, rôles et responsabilités, philosophie de « travail conjoint » vs prestation de services, partage de risques vs un lot = 1 projet à forfait, etc. ✓ Obtenir le roadmap pour les produits ciblés par la solution; ✓ Expliquer la ventilation du montant prévu pour les migrations.	tout les coûts dans le Cout total d’acquisition ([REDACTED] DataXstream, etc.) ✓ Discussion à prévoir sur les ententes contractuelles versus un appel d’offre = un contrat ✓ Valider la solidité financière de l’alliance ✓ Informer l’alliance à l’égard de nos attentes sur les mises à niveau, correctifs, migration et l’impact sur la stratégie et l’enveloppe de prix	d’offre = un contrat ✓ Informer l’alliance à l’égard de nos attentes sur les mises à niveau, correctifs, migration et l’impact sur la stratégie et l’enveloppe de prix ✓ Impacts de l’arrivée de Camilion (assurance) sur la gestion des licences.	