



Service | Innovation | Rentabilité

PROGRAMME DE TRANSFORMATION DES TÉLÉCOMMUNICATIONS

Chaîne d'approvisionnement des solutions de réseaux (CASR)

Journée de l'industrie

Aperçu

Michel Fortin

Directeur général

Programme de transformation des télécommunications

Transformation, stratégie de service et conception

28 mai 2014



Services partagés
Canada

Shared Services
Canada

Canada

Objectifs de la consultation de l'industrie

- Déterminer la meilleure stratégie ou approche pour :

1

Faciliter la transformation de l'infrastructure et des services des réseaux filaires et sans fil (Wi-Fi) intra-immeuble

2

Maintenir l'équipement et les services des réseaux actuels pendant la transformation

- Souligner les stratégies et les points à prendre en considération pour la future prestation de ces services
 - Stratégies concernant les mécanismes d'approvisionnement (sélection de fournisseurs et méthodes d'approvisionnement)
 - Stratégies de regroupement et de migration
 - Regroupement des produits, des solutions et des services
 - Examen de la possibilité d'inclure des services supplémentaires
- Obtenir des commentaires et des suggestions sur certaines questions clés





1

TRANSFORMER LES SERVICES DE RÉSEAU INTRA-IMMEUBLE



Contexte stratégique

- SPC transformera l'infrastructure de réseau dans des immeubles situés dans plus de 3 580 endroits différents au Canada et à l'étranger

SITUATION ACTUELLE DES RÉSEAUX INTRA-IMMEUBLE

- ▶ 3 580 endroits et +
- ▶ 495 imm. à locataires multiples
- ▶ 4 000 réseaux locaux et +
(61 « grands » immeubles (plus de 1 000 occupants))



Aujourd'hui, l'infrastructure de réseau dans les immeubles occupés par le GC appartient généralement au GC, qui s'occupe du soutien des réseaux locaux. Elle n'est pas partagée entre les ministères, ce qui entraîne une infrastructure et des coûts connexes doubles.

Éléments du réseau intra-immeuble

Éléments de la transformation du réseau intra-immeuble

SERVICE DE RÉSEAU FILAIRE



- Regroupement de l'infrastructure modernisée et partagée dans 495 immeubles à locataires multiples
- Simplification du soutien et de la gestion

RÉSEAU ET SERVICE WI-FI



- Amélioration de la mobilité et de la productivité des employés, ce qui appuie l'Objectif 2020
- Prend en charge des données, des voix et des vidéos
- 80 % des utilisateurs auront accès au Wi-Fi d'ici 2020

SERVICE DE CÂBLAGE



- L'infrastructure câblée restera nécessaire pour le câblage vertical, les centres de données, les points d'accès sans fil et les connexions qui exigent du câblage

Fait partie de la Chaîne d'approvisionnement des solutions de réseaux (CASR)

Exclu de la CASR

Situation actuelle – Services de soutien de l'équipement de réseau

L'offre à commandes des Services de soutien de l'équipement de réseau (SSER) sert à acquérir le **nouvel équipement de réseau et les nouveaux services de soutien** (y compris une garantie d'un an et l'installation facultative) auprès de fournisseurs qualifiés pour les catégories d'équipement suivantes :

Chaque commande de SSER se fait par catégorie

1.0	Commutateurs de réseau local
2.0	Routeurs
3.0	Dispositifs de couche 4-7 (commutateurs)
5.0	Systemes de détection des intrusions
6.0	Équipement RVP
7.0	Dispositifs de réseau optique

8.0	Équipement de classe multiple (équipement de réseau de gestion unifiée des menaces)
9.0	Systemes sans fil
10.0	Systeme de prévention des intrusions
11.0	Dispositif d'alimentation sans coupure
12.0	Exigences communes (à toutes les catégories)

Note : la catégorie 4.0 (pare-feu) a été éliminée et est incorporée aux catégories 8

Situation actuelle – Services de gestion de l'infrastructure de réseau (SGIR)

- L'offre à commandes des SGIR sert à acquérir le **matériel et les logiciels nécessaires à la maintenance du réseau** dans les domaines suivants :

- Équipement de réseau
- Appareils multifonctions
- Matériel de sécurité informatique
- Applications / logiciels
- Dispositifs spécialisés

Toutes les catégories de SSER sont comprises dans les SGIR, mais les SGIR sont limités aux OEM qui sont des fournisseurs qualifiés

- Les services de maintenance comprennent le matériel, les logiciels et les ressources nécessaires pour la **correction des défaillances, le fonctionnement continu et la maintenance préventive** des produits; 3 sortes de programmes de maintenance :

1➤ REMPLACEMENT

Le fournisseur est tenu d'**acquérir et de livrer l'élément de rechange** à une personne-ressource technique dans un délai déterminé

2➤ REMPLACEMENT SUR PLACE

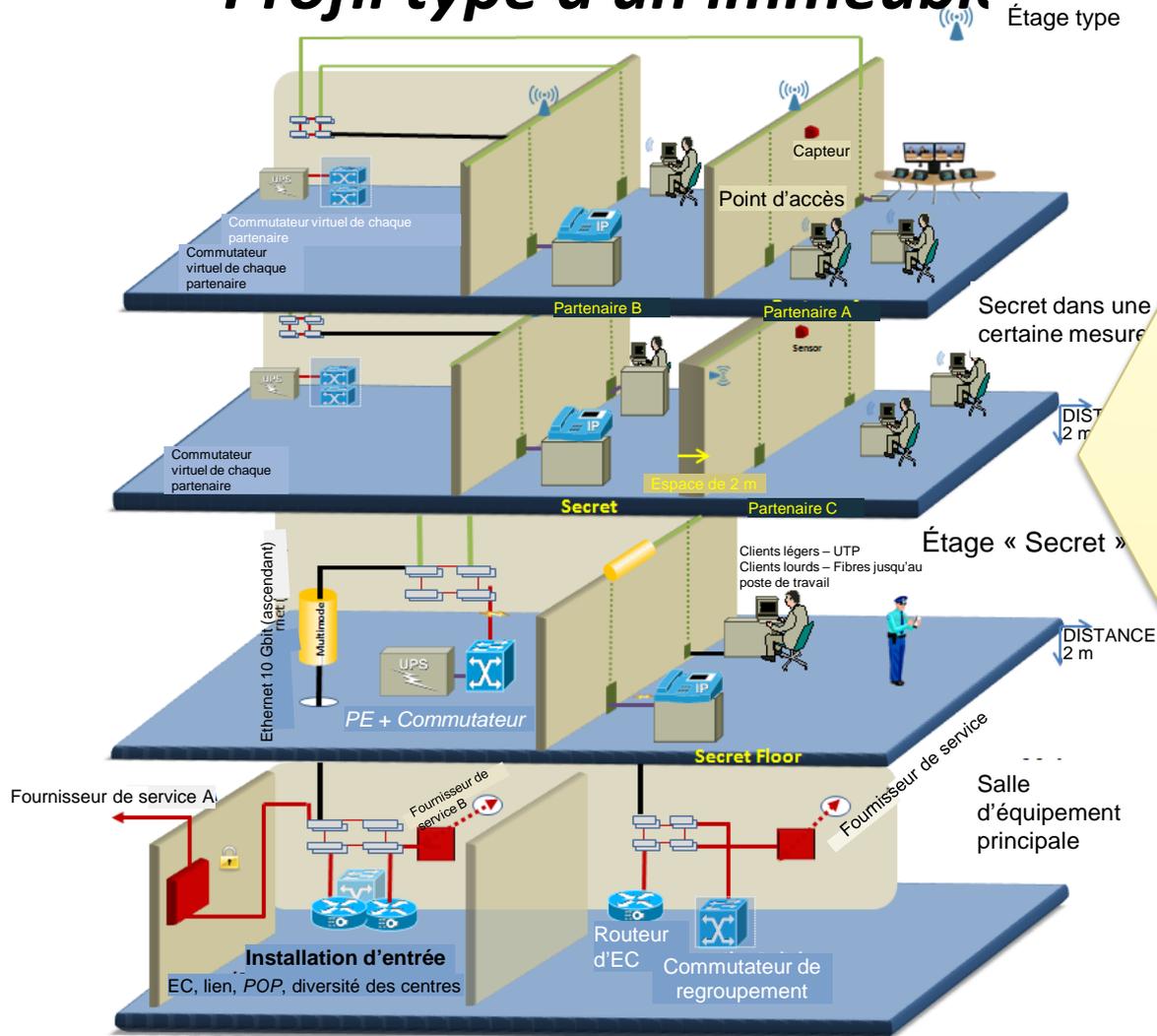
Le fournisseur est tenu d'**acquérir, de livrer et d'installer l'élément de rechange sur place ou d'effectuer les travaux d'entretien** et les réparations nécessaires pour rendre le produit de nouveau fonctionnel

3➤ RETOUR À L'ATELIER

Le fournisseur est tenu de **recevoir** le produit défectueux, de le **réparer** ou de le **remplacer** et d'**expédier** le produit réparé ou remplacé à l'endroit où il est utilisé

Situation visée – Aperçu de l'immeuble

Profil type d'un immeuble



Profil général

- Infrastructure filaire et sans fil mixte
- Certains immeubles auront des systèmes SECRET (ce qui nécessite plus de câblage et limite le recours au Wi-Fi)
- Les immeubles à locataires multiples partageront l'équipement de réseau
- VoIP (téléphones IP et logiciels) et/ou téléphones cellulaires ou intelligents
- Vidéoconférence sur ordinateur personnel
- Salles de vidéoconférences partagées

Principaux défis – Solutions de réseaux

PRINCIPAUX DÉFIS

- Les SSER actuels ne facilitent pas la transformation parce qu'ils portent sur de l'équipement précis au lieu d'être axés sur des solutions
- Il y a trop d'articles différents dans le catalogue
- L'interopérabilité est difficile à obtenir entre plusieurs fabricants d'équipement d'origine (c.-à-dire que les OEM appliquent des « normes ouvertes » établies sur mesure qui ne sont pas toujours compatibles avec les autres OEM sans perdre certaines fonctions)
- Les normes sont utilisées de différentes manières dans de nombreux réseaux
- Regroupement de partenaires et de domaines d'activités dont les exigences diffèrent sur le plan de la sécurité et de la protection des renseignements
- Soutien assuré aux bureaux éloignés ou situés à l'étranger
- Maintenir l'infrastructure et les services existants pendant la transformation

Principes directeurs – Solutions de réseaux

PRINCIPES DIRECTEURS

- Technologie fondée sur une **architecture ouverte** et sur des **normes de l'industrie** afin d'assurer la **souplesse et l'interopérabilité** entre les services actuels et à venir
- Être **extensibles** et **à l'épreuve du temps** (p. ex. prendre en charge les exigences du réseau Software Defined Network)
- Accepter **plusieurs locataires** (isolement du trafic pour chaque partenaire) et assurer un accès sécurisé et contrôlé aux données
- Permettre la **gestion, la configuration et l'établissement de rapports de manière centralisée**
- Veiller à ce que le traitement de l'information se fasse en appliquant les contrôles, les protocoles et l'infrastructure nécessaires pour garantir le **niveau de sécurité exigé**
- Le réseau doit offrir un **modèle libre-service** pour les services des centres de données
- Offrir le **meilleur rapport qualité-prix** et les **meilleurs frais totaux de propriété (FTP)** pour l'exploitation et la gestion des services

2

MAINTENIR LES SERVICES ET L'ÉQUIPEMENT ACTUELS DES RÉSEAUX



Maintenir les services et l'équipement des réseaux actuels

SITUATION ACTUELLE

- Pour continuer d'appuyer les ministères et organismes du GC, l'infrastructure actuelle des réseaux doit être maintenue pendant la transformation
- Les arrangements actuels en matière d'approvisionnement (p. ex., les SSER) servent à maintenir le réseau actuel et l'infrastructure de sécurité informatique (y compris au niveau très secret)
- Les arrangements en matière d'approvisionnement sont utilisés dans l'ensemble du gouvernement du Canada
- L'achat des produits et services nécessaires aux réseaux et à la sécurité informatique est un besoin permanent
- Les SSER et les SGIR seront remplacés par des mécanismes d'approvisionnement qui faciliteront la transformation

Exigences de haut niveau

- Permettre d'acquérir les catégories suivantes de produits, de composants et/ou de services :
 - Commutateurs de réseau filaire
 - Réseaux sans fil
 - Routeurs
 - Produits de réseau de diffusion d'applications
 - Pare-feu, *y compris l'évaluation approfondie des paquets*
 - Serveur de transfert et serveur de transfert inverse
 - Détection et prévention des intrusions, *au niveau du réseau, de l'hôte et services sans câblage*
 - Filtrage de contenu et d'URL, *y compris l'utilisation d'une liste blanche et d'une liste noire*
 - Dispositifs de réseau optique
 - Surveillance et gestion de réseau
 - Réseautage spécialisé
 - Antivirus / logiciels malveillants / logiciels espions
 - Antipourriel / antihomeçonnage
 - Sécurité de couche de liaison / RPV (IPSec, SSL, TLS)
 - Prévention des pertes de données
 - Évaluations de la vulnérabilité
 - Examen judiciaire et analyse des réseaux

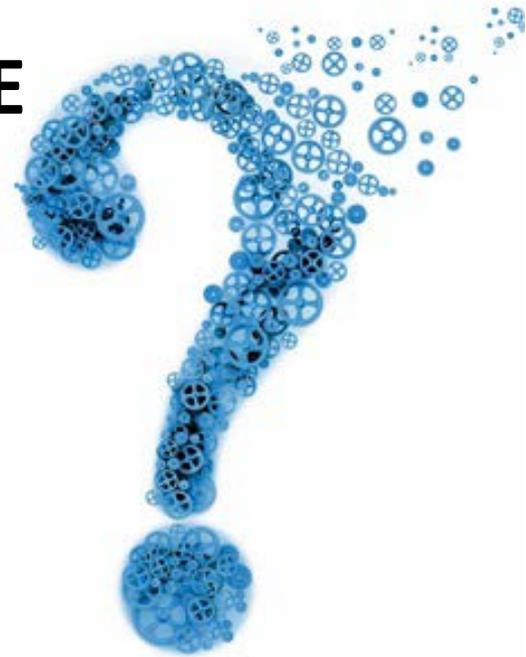
Facteurs à considérer

FACTEURS À CONSIDÉRER

Veiller à ce que les solutions de réseaux aient les caractéristiques suivantes :

- Assurer divers niveaux de service aux partenaires et aux clients de SPC
- Répondre aux besoins particuliers des partenaires et des clients en matière de sécurité (p. ex. Sécurité publique, Services correctionnels, Sécurité nationale)
- Respecter des normes élevées concernant la disponibilité et l'insensibilité aux défaillances; le temps d'arrêt pour assurer la maintenance doit être minimal pour que le niveau de service reste constant dans le cas des applications essentielles à la mission des clients
- Contrôle d'accès aux réseaux, couches de chiffrement des réseaux, gestion des politiques relatives aux réseaux
- Environnements virtuels
- Exécution des logiciels malveillants comprise dans un système perfectionné de détection de menace permanente (SDMP), y compris la détection de logiciels malveillants fondée sur le système de noms de domaine (DNS)

**PRINCIPAUX SUJETS DE DISCUSSION
ET
QUESTIONS À L'INDUSTRIE**



Stratégies concernant le mécanisme d'approvisionnement

SPC cherche une **stratégie** qui permettra au GC d'effectuer une transformation économique des services de réseau intra-immeuble tout en offrant le **meilleur rapport qualité-prix** et les **frais totaux de propriété (FTP) les moins élevés** et en maintenant les services de réseaux actuels ainsi que les niveaux de service standards.

Discussion
Topic

1

Facteurs à considérer concernant le mécanisme d'approvisionnement :

A STRATÉGIE DE SÉLECTION DE FOURNISSEURS

- Services externes (*entièrement gérés*)
- Services hybrides
- Services internes

B MÉTHODE D'APPROVISIONNEMENT

- Arrangement en matière d'approvisionnement (AMA)
- Offre à commandes (OC)
- Contrat

C STRATÉGIE RELATIVE AUX FOURNISSEURS

- Mondial
- Par région
- Variable selon l'endroit

D MÉTHODE D'ACQUISITION DES PRODUITS (MAT./LOG.)

- Achat
- Location
- Regroupement de produits et de services

E FACTEURS À CONSIDÉRER POUR L'APPROVISIONNEMENT

VARIATIONS EN FONCTION DE L'OEM ?

- Un OEM pour toutes les catégories
- Un par catégorie (*réseau local, Wi-Fi, etc.*)

VARIATIONS EN FONCTION DE LA GÉOGRAPHIE?

- Échelle nationale ou mondiale
- Par région
- Par endroit

1. Quels sont les **avantages, les défis techniques, les exigences et le modèle recommandé de fixation des prix** à la base d'un déploiement réussi et d'un soutien continu de chaque modèle de déploiement?
2. Quelle stratégie d'acquisition recommanderiez-vous?

Services externes entièrement gérés

Des tierces parties conçoivent, fournissent et exploitent la ou les solutions grâce à un service géré

EXEMPLE

Le fournisseur fournit une solution de réseau de bout en bout en fonction des exigences formulées

Services hybrides cogérés

Les ressources internes de SPC assurent une partie des services pour les infrastructures du GC et le reste est assuré par un fournisseur indépendant

EXEMPLE

Le fournisseur A assure la conception, le fournisseur B fournit l'équipement ou l'infrastructure et les ressources internes de SPC assurent l'exploitation

Services internes

Conception et exécution de la solution par des ressources internes de SPC, à l'aide d'éléments d'infrastructure acquis par SPC

EXEMPLE

Acheter l'équipement ou l'infrastructure et les ressources internes de SPC bâtissent et exploitent la solution

1. Quelles méthodes d'approvisionnement recommanderiez-vous pour faciliter la transformation du réseau intra-immeuble et pourquoi?
2. Dans le cas d'un contrat, quelle période contractuelle recommanderiez-vous?

▶ Contrat

- Entente volontaire, délibérée et exécutoire entre deux ou plusieurs parties ayant la capacité juridique de la conclure
- Chaque partie au contrat acquiert des droits et des obligations relatifs aux droits et aux obligations des autres parties

▶ Offre à commandes

- Offre d'un fournisseur éventuel de fournir, au besoin, des biens et/ou des services à des prix prédéterminés et selon certaines modalités prévues
- Il ne s'agit pas d'un contrat tant que le gouvernement ne passe pas une commande subséquente à l'offre à commandes.
- Le gouvernement n'a aucune obligation réelle d'acheter jusqu'à ce que la commande soit émise

▶ Arrangement en matière d'approvisionnement

- Méthode d'approvisionnement permettant d'acquérir des biens et des services
- Il ne s'agit pas d'un contrat et aucune des deux parties n'est légalement liée par la simple signature d'un arrangement en matière d'approvisionnement
- Comprend une série de modalités prédéterminées qui s'appliqueront aux demandes de soumissions et aux contrats qui en découleront
- Permet au gouvernement de demander des soumissions à un groupe de fournisseurs présélectionnés pour répondre à des besoins précis

1. Quelle stratégie recommanderiez-vous concernant les fournisseurs? : (c.-à-d. un seul fournisseur dans tout le pays, par région ou encore par endroit? Ou encore poursuivre le modèle selon lequel il peut y avoir différents revendeurs/OEM pour chaque achat de produits?
2. Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque option?

MONDIAL/NATIONAL



Un fournisseur principal pour transformer tous les bureaux partout dans le monde

FOURNISSEUR PAR ENDROIT



Un endroit peut être :

- *Un campus*
- *Une base militaire*
- *Un RCD*
- *Un endroit éloigné*
- *Etc.*

FOURNISSEUR PAR RÉGION



Les fournisseurs transformeront les bureaux dans leur région respective

Permet aux fournisseurs de varier d'un endroit à l'autre en fonction des besoins et de la complexité de l'endroit (p. ex., endroit de petite, de moyenne ou de grande taille)

D Méthode d'acquisition

Il existe plusieurs méthodes d'acquisition, notamment la location ou l'achat de services gérés, l'achat ou la location de produits en assurant certains services à l'échelle interne :

1. Pour quelles catégories recommanderiez-vous de louer des services plutôt que d'acheter ou de louer des produits et d'assurer des services à l'échelle interne?
2. S'il est décidé de faire l'acquisition de produits, recommandez-vous qu'ils soient achetés ou loués? Pourquoi?
3. Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque option : **acheter**, louer ou regrouper des produits et des services?

LOUER DES
SERVICES?

ou

ACHETER DES
PRODUITS?

ou

LOUER DES
PRODUITS?

ou

REGROUPER DES
PRODUITS
ET DES SERVICES?
(ACHETER DES SOLUTIONS
COMPLÈTES)

Les produits ou solutions peuvent être achetés ou loués auprès d'un seul ou de plusieurs OEM :

1. Pour chaque catégorie de services (p. ex. réseaux filaires, Wi-Fi), recommandez-vous que les produits ou les ensembles de solutions soient achetés entièrement du même fabricant d'équipement d'origine (OEM)?
2. Si nous traitons avec plusieurs OEM, quels types de solutions ou de produits (p. ex. commutateurs de réseaux locaux, routeurs, etc.) seront faciles ou difficiles à intégrer parmi les produits des divers fabricants? Quelles normes industrielles devrions-nous adopter pour améliorer l'interopérabilité?

**UN SEUL FABRICANT
D'ÉQUIPEMENT D'ORIGINE (OEM)**
(« UNIFORME »)
PAR CATÉGORIE DE SERVICES



**PLUSIEURS FABRICANTS
D'ÉQUIPEMENT D'ORIGINE (OEM)**
*(« LES MEILLEURS DE LEUR
CATÉGORIE »)*
PAR CATÉGORIE DE SERVICES

Les produits, solutions et services peuvent être achetés pour tous les bureaux, par région ou même par endroit :

1. Pour chaque type de solution ou de service, quel modèle recommanderiez-vous (c.-à-d. choisir le même ensemble de solutions ou le même fournisseur pour tous les endroits, pour chaque région ou pour chaque endroit? Pourquoi?
2. Les produits et/ou services destinés à des bureaux situés à l'étranger devraient-ils être achetés séparément?

Options	Région X		Région Y		Etc.
	Immeuble 1	Immeuble 2	Immeuble 3	Immeuble 4	Immeuble X
▶ Tous les endroits	OEM A				
▶ Fournisseur par région	OEM A	OEM A	OEM B	OEM B	OEM X
▶ Fournisseur par endroit	OEM A	OEM B	OEM B	OEM C	OEM X

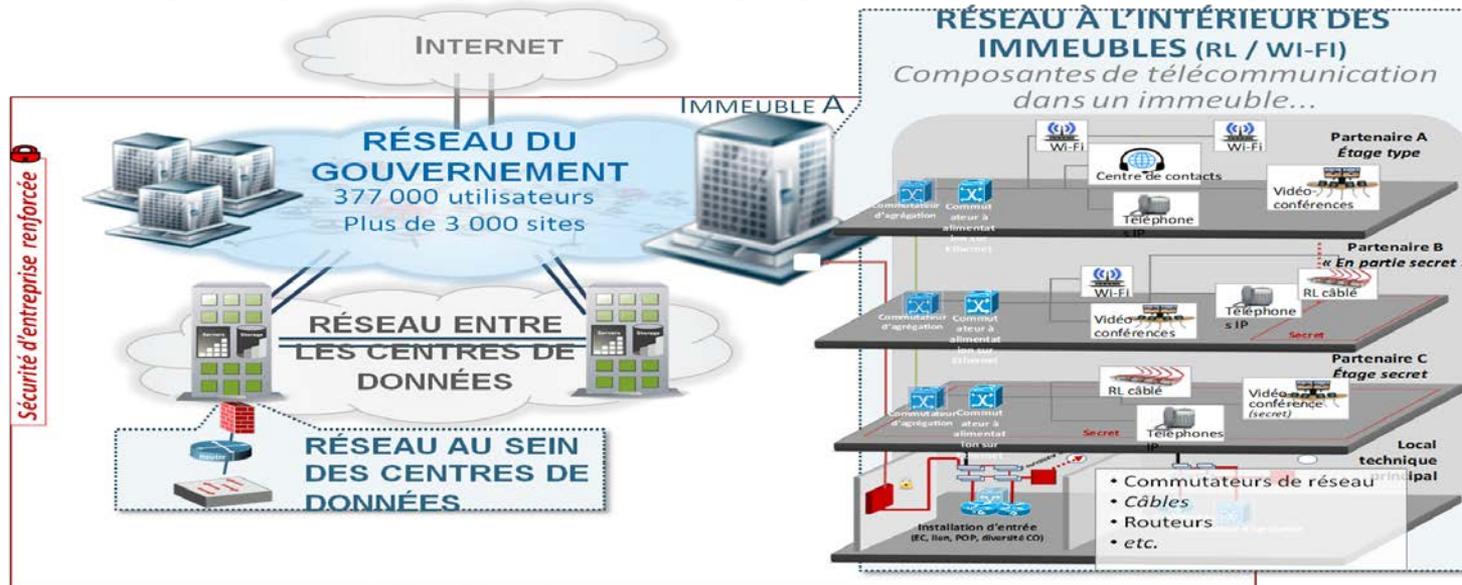
Stratégies de regroupement et de migration

SPC utilisera une approche immeuble par immeuble pour les services de télécommunications assurés à l'intérieur des immeubles (p. ex., réseau, voix et services de vidéoconférence)

Y a-t-il des stratégies que vous recommanderiez pour :

1. Minimiser l'interruption des activités des utilisateurs et maximiser l'efficacité des ressources lors de la mise en œuvre de ces initiatives?
2. Y a-t-il des stratégies de migration que vous recommanderiez pour transférer et regrouper les divers domaines des partenaires (migration de la charge de travail, adresses de réseau qui se chevauchent, etc.), particulièrement dans un environnement partagé par de multiples locataires?

COMMENT S'INTÈGRENT LES COMPOSANTES DU RÉSEAU DE TÉLÉCOMMUNICATIONS



Beaucoup de produits, d'ensembles de solutions et/ou de services pourraient être regroupés.

1. Quels produits, solutions et/ou services recommanderiez-vous de regrouper? (p. ex. les routeurs et les pare-feu devraient-ils être regroupés?) Pourquoi?
2. Les produits de réseautage et de sécurité devraient-ils être achetés ensemble?
3. Lorsque les produits et les solutions sont achetés, est-ce que les services de maintenance (au-delà de la période de garantie) devraient être regroupés ou achetés séparément?

Facteurs à considérer pour l'ajout de services supplémentaires

Discussion

Topic

4

- SPC a récemment consulté l'industrie sur les services de réseaux à l'intérieur et l'extérieur des centres de données, afin de recueillir de précieux commentaires sur la manière d'assurer les services des RCD.
- Compte tenu des commentaires reçus, SPC envisage d'inclure les services de réseaux à l'intérieur et l'extérieur des centres de données dans le cadre du mécanisme d'approvisionnement de la CASR, afin d'avoir la **possibilité de définir un modèle hybride**.
- Les mécanismes d'approvisionnement de la CASR devraient-ils comprendre des produits ou solutions liés aux réseaux des centres de données ou ces derniers devraient-ils être achetés séparément?
- D'autres catégories de produits comme ceux servant aux vidéoconférences devraient-ils faire partie de la CASR? Si c'est le cas, lesquels recommanderiez-vous d'inclure?

Pause santé



Questions clés à l'industrie

STRATÉGIE

SPC **cherche une stratégie** qui permettra au GC d'effectuer une transformation économique des services de réseau intra-immeuble. Voici certains facteurs à prendre en considération :

- A. Stratégie de sélection de fournisseurs** : quel modèle d'approvisionnement est recommandé pour les services de réseau intra-immeuble (**services externes, services internes ou services hybrides**)? Quels sont les avantages, les défis techniques, les exigences et le modèle recommandé de fixation des prix à la base d'un déploiement réussi et d'un soutien continu de chaque modèle de déploiement?

- B. Normes ouvertes** : quelles normes devraient être adoptées pour garantir l'interopérabilité entre divers OEM? Lesquelles devraient être évitées? Y a-t-il des domaines dans lesquels l'interopérabilité entre les produits des OEM pose des défis? Existe-t-il des situations dans lesquelles il serait recommandé d'opter pour un seul OEM? Pour quel type d'équipement pourrait-on envisager des différences entre les OEM par région ou endroit? Quelles sont les conséquences de chaque option sur le plan de l'intégration et de l'interopérabilité?

Questions clés à l'industrie (suite)

- C. Regroupement :** quels services ou groupe de produits devraient être regroupés au moment d'acquérir une solution? Est-ce que certains autres domaines comme les points terminaux de vidéoconférence et les réseaux des centres de données devraient être regroupés ou au contraire faire l'objet de mécanismes d'approvisionnement distincts?
- D. Achat ou location :**
Les produits et les services devraient-ils être achetés ou loués? Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque option : les **acheter** ou les **louer** ou encore les regrouper avec des services?
- E. Stratégie avec les fournisseurs :** quelle méthode d'approvisionnement serait préférable pour obtenir la meilleure valeur ou les FTP les moins élevés ainsi que l'interopérabilité? Certains produits ou services devraient-ils être regroupés dans un seul contrat avec un seul fournisseur sur une longue période (c.-à-d. plusieurs années)? Si c'est le cas, pendant combien de temps? Devrions-nous procéder par région? Dans le cas des services, devrions-nous envisager un seul ou plusieurs fournisseurs de services? Quels sont les avantages et les inconvénients de chaque option?
- F. Stratégie de transformation :** quels sont les facteurs ou les stratégies à prendre en considération pour le regroupement des réseaux? Quelles stratégies d'approvisionnement ont déjà été utilisées dans ces cas? (c.-à-d. intégrateurs, fournisseurs de services, achat ou location. Présenter des exemples, des cas, des livres blancs, etc.)

Questions supplémentaires pour l'industrie

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL OU TECHNIQUE :

1. Quel modèle de soutien proposeriez-vous pour un immeuble après sa transformation, qu'il soit occupé par plusieurs locataires ou occupé par un seul?
2. Quels sont les stratégies, les facteurs techniques et les difficultés dont il faut tenir compte pour assurer une intégration en douceur avec le Centre de commandement intégré (DOC/NOC/COP) et avec d'autres services fondamentaux (DNS, DHCP, GIJA, etc.)?
3. Au cours des prochaines années, quelles sont les améliorations possibles sur le plan de la technologie ou des services dont nous devrions peut-être tenir compte dans nos exigences? Comment les nouvelles tendances ou technologies peuvent-elles être incorporées aux solutions proposées? Comment pouvons-nous garder les technologies à jour compte tenu de la durée de la transformation? Comment peuvent-elles contribuer à nos objectifs sur le plan des économies, de la sécurité et du service ?

Questions supplémentaires pour l'industrie (suite)

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL OU TECHNIQUE

4. Quels services à valeur ajoutée recommanderiez-vous d'incorporer? Par exemple regrouper les services de vidéoconférence et les services du réseau à l'intérieur et l'extérieur des centres de données, comme étant relié aux mécanismes de la Chaîne d'approvisionnement des solutions de réseaux.
5. À votre avis, quels sont les obstacles à la réussite de cette initiative et les risques qui nécessitent des stratégies d'atténuation?
6. Veuillez proposer des stratégies ou des moyens pour SPC de mieux utiliser les produits de la génération actuelle et future pendant toute la durée d'utilisation du ou des mécanismes d'approvisionnement.

Questions supplémentaires pour l'industrie (suite)

SUR LE PLAN OPÉRATIONNEL OU TECHNIQUE

7. Comment SPC devrait-il aborder les substitutions de produits dans ses prochains mécanismes d'approvisionnement?
8. Indépendamment des exigences dont il a été question aujourd'hui, veuillez nous donner vos réflexions et vos conseils sur la meilleure manière de garantir l'intégrité à long terme de la chaîne d'approvisionnement.
9. Comment, à votre avis, pouvons-nous mieux intégrer la sécurité du réseau aux solutions et services proposés tout en restant en harmonie avec les améliorations technologiques qui répondent à l'évolution des menaces?

Questions supplémentaires pour l'industrie (suite)

APPROVISIONNEMENT

1. Quelle stratégie proposeriez-vous pour améliorer l'approvisionnement et diminuer les coûts?
2. SPC reconnaît qu'il est possible d'utiliser différents modèles de fixation des prix pour procurer le meilleur rapport qualité-prix à l'État. Étant donné les exigences énoncées ici, veuillez suggérer divers modèles de fixation des prix qui pourraient être utilisés pour les diverses options d'approvisionnement?
3. Les futurs mécanismes d'approvisionnement devraient-ils comprendre des catégories comme celles qui existent actuellement dans le mécanisme d'approvisionnement des services de soutien de l'équipement de réseau (SSER) ou devrions-nous envisager une approche axée sur les solutions? Quelle approche proposeriez-vous pour les futurs mécanismes d'approvisionnement?

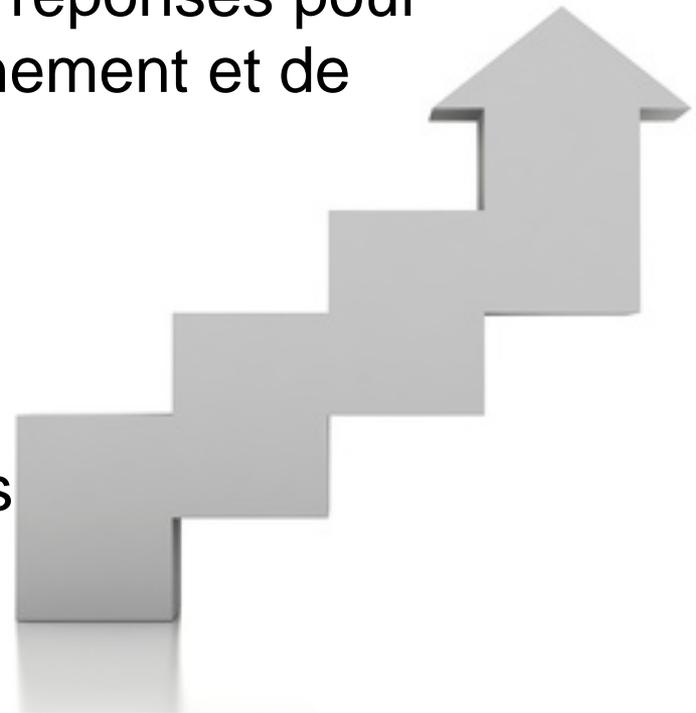
Questions supplémentaires pour l'industrie (suite)

APPROVISIONNEMENT

4. Veuillez indiquer quelles exigences vous recommandez pour maximiser la concurrence et réduire les FTP. Quels sont les facteurs qui font monter les prix?
5. Quelles normes de l'industrie pour les services filaires et sans fil qui devraient faire partie des exigences de nos futurs mécanismes d'approvisionnement?
6. Les produits et services destinés à des bureaux situés à l'étranger devraient-ils être achetés séparément? Si c'est le cas, pourquoi?

Prochaines étapes

- Les commentaires de l'industrie sur les sujets de discussion et les réponses à nos questions doivent nous parvenir d'ici le 13 juin 2014.
- Analyse des commentaires et des réponses pour parfaire la stratégie d'approvisionnement et de sélection des fournisseurs,
- Procéder en temps opportun à l'acquisition d'une chaîne d'approvisionnement des solutions de réseaux.



Questions?
*(pour les fournisseurs
seulement)*

