



# Sollicitation par défi (SPD) pour une solution de courtier en événements

Webinaire pour les soumissionnaires

Le 29 novembre 2018



## Objectif de la présentation

- Cette présentation vise à fournir des renseignements complémentaires concernant la sollicitation par défi (SPD) pour une solution de courtier en événements (PW-18-00851200).
- Cette présentation ne remplace pas ni ne modifie les dispositions de la SPD susmentionnée.
- En cas de contradictions entre cette présentation et la SPD, les modalités et les conditions de cette dernière l'emportent.

## Structure de la présentation

- Partie 1 – Contexte
- Partie 2 – Aperçu de l'initiative
- Partie 3 – Processus de sélection
- Partie 4 – Contrat subséquent
- Partie 5 – Comment préparer une proposition qui sera retenue
- Partie 6 – Questions et réponses



Le gouvernement du Canada doit être en mesure de transférer les bonnes données aux bonnes personnes et au bon moment.



Pour offrir **des services numériques**, les applications doivent communiquer entre elles

# Défi pour une solution de courtier en événements

Réf. 1.2



La présente **Sollicitation par défi** invite les fournisseurs à développer des solutions novatrices (chacune étant une « solution ») et les prototypes associés pour la diffusion en temps réel d'événements opérationnels et liés aux données dans l'écosystème du gouvernement du Canada, autres gouvernements, industries et intervenants.

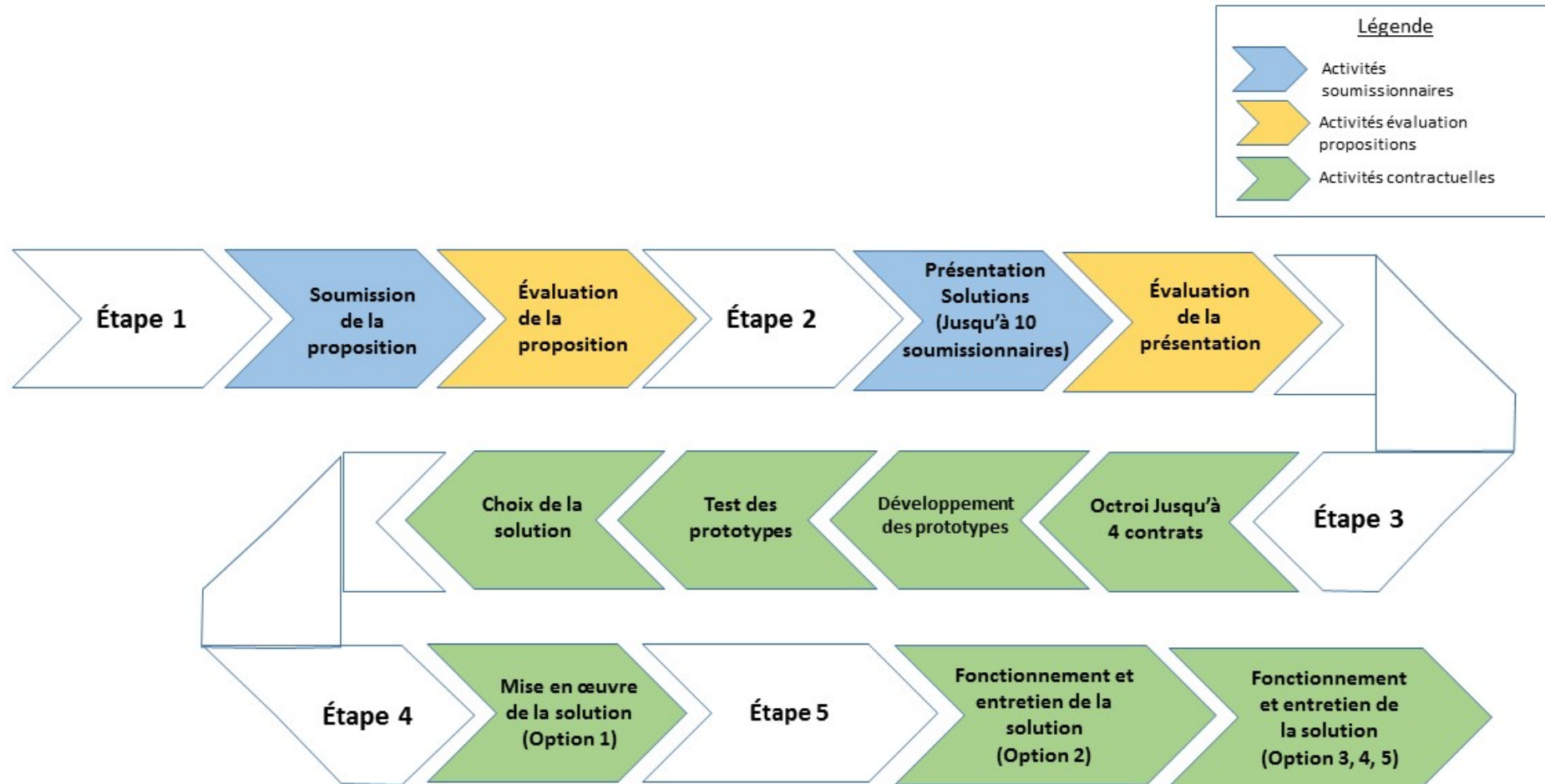
Chaque solution proposée doit être en mesure de servir de **courtier en événement** et de prendre en charge **la messagerie asynchrone omniprésente sur les systèmes connectés**.



- **L'absence d'une plateforme cohérente ou centrale** pour publier les messages au-delà des limites ministérielles.
- **Des processus réseau complexes**, longs délais de mise en œuvre et temps de latence élevé pour le transfert des données sur un réseau complexe et largement distribué.
- **La tendance aux intégrations point à point** plutôt qu'à des modèles plus efficaces et réutilisables (p. ex. diffusion, publication/abonnement).
- La tendance à la synchronisation des données qui **couple étroitement les systèmes** plutôt qu'à des architectures événementielles à couplage faible.
- **L'important fardeau pour les développeurs** (courbe d'apprentissage, outils/bibliothèques exclusifs, licences) pour publier ou consommer des messages en fonction des plateformes de messagerie.
- **Le manque de prise en charge des approches de développement des applications (DevOps) et des outils d'automatisation** (p. ex. déploiement manuel, instantiation manuelle des files d'attente et des sujets, coordination complexe avec les tests pour configurer les souches et les puits de données).


# Partie 2 – Vue d'ensemble de l'initiative

Réf. 1.4



Étape 3 – Prototypes	Étape 4 – Mise en œuvre	Étape 5 – Fonctionnement et entretien			
Max \$25K [~3 mois]	Option 1 Max \$900K [1 ans]	Option 2 Max \$500K [1 ans]	Option 3 Rajusté [1 ans]	Option 4 Rajusté [1 ans]	Option 5 Rajusté [1 ans]

## Option 6



Étape 4 – Mise en œuvre 2 <sup>e</sup>	Étape 5 – Fonctionnement et entretien 2 <sup>e</sup>			
Option 1 Max \$900K [1 ans]	Option 2 Max \$500K [1 ans]	Option 3 Rajusté [1 ans]	Option 4 Rajusté [1 ans]	Option 5 Rajusté [1 ans]

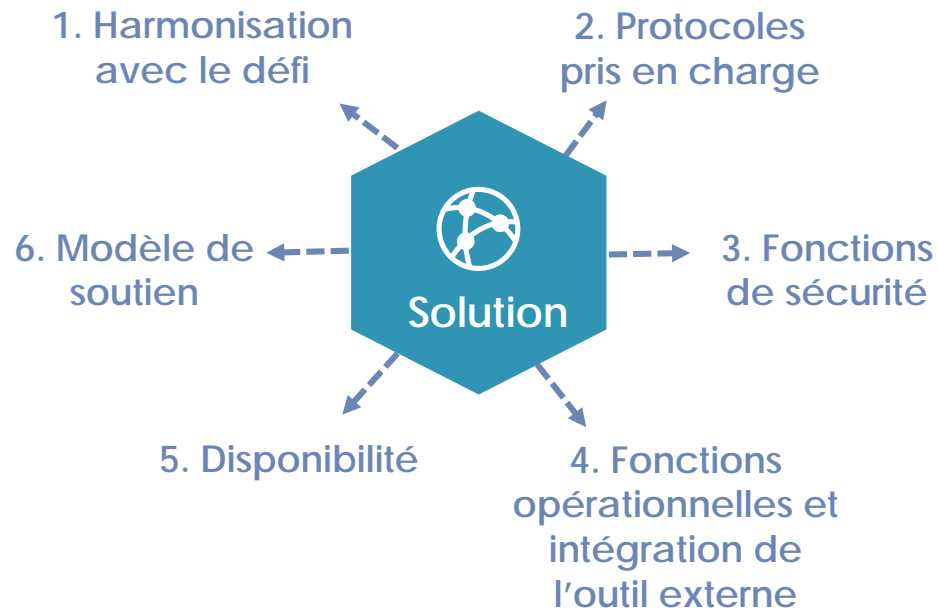


# Partie 3 – Processus de sélection

Proposition écrite (PE) Étape 1	Critères d'évaluation financière obligatoires	Réussite/ Échec		Référence 4.2.1
	Critères d'évaluation technique obligatoires	Réussite/ Échec		Référence 4.2.2.1
	Tous les « Doit »	Réussite/ Échec		Référence 4.2.2.1
	Critères d'évaluation technique cotés		Total maximal (PE) = 31 points	Référence 4.2.2.2
<b>Jusqu'à 10 soumissionnaires invités à donner une présentation</b>				
Présentation (P) Étape 2	Critères d'évaluation technique cotés		Total maximal (P) = 21 points	Référence 4.3.1
	<b>Mérite technique</b> = (PE + P) ajusté pour obtenir une note sur 90			Référence 4.3.3
Proposition financière (F)	<b>Note pour le prix</b>		Total maximal (F) = 10	Référence 4.3.3
<b>Note totale = mérite technique + note pour le prix</b> <b>Attribution d'un maximum de 4 contrats</b>				

# Ce que nous cherchons

## Étape 1 (Écrit)



## Étape 2 (Présentation)



# Présentation (étape 2)

Réf. 4.3



La présentation peut être donnée en personne à Ottawa ou par téléconférence ou vidéoconférence.



Une période de 60 minutes sera allouée à chaque présentation : 25 minutes pour la présentation, 15 minutes pour le retrait de l'équipe d'évaluation avant la période de questions et 20 minutes pour les questions de l'équipe d'évaluation.



Les réponses du soumissionnaire aux questions posées par l'équipe d'évaluation serviront à noter les critères d'évaluation de présentation indiqués à la pièce jointe 4.



En posant leurs questions, les membres de l'équipe d'évaluation ne donneront aucune indication au soumissionnaire sur la façon dont il devrait répondre à la question.

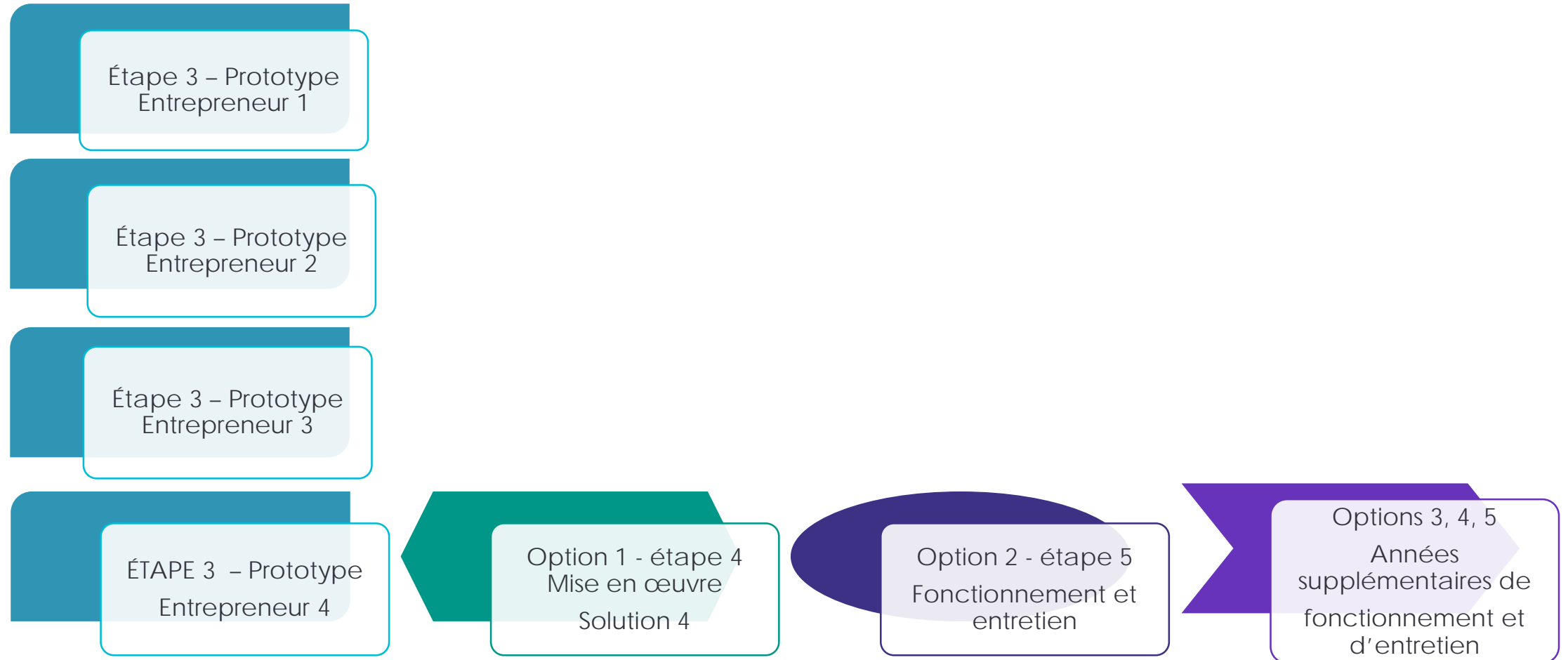
## Mesures socio-économiques

- L'une des dix places de présentation est réservée au soumissionnaire recevable qui a obtenu la note la plus élevée parmi les petites ou moyenne entreprise (PME).
- La deuxième des dix places de présentation est réservée au soumissionnaire recevable ayant obtenu la note la plus élevée parmi les PME qui appartiennent également à un groupe sous-représenté.
- L'un des quatre (4) contrats sera réservé pour attribution à un soumissionnaire appartenant à la catégories PME (que ce soumissionnaire appartienne à la catégorie des PME sous-représentée ou non). En ce qui concerne ce contrat réservé, il sera recommandé de l'attribuer au soumissionnaire le mieux classé parmi les PME. S'il n'y a pas de soumissionnaire d'une PME recevable après les présentations, cette place sera disponible pour tous les soumissionnaires.

Évalués	Non évalués
<p>Prix ferme pour l'étape 3 + Prix plafond pour l'étape 4 (option 1) + Prix plafond pour la première année de l'étape 5 (option 2)</p> <p>Critères d'évaluation OBLIGATOIRES</p>	<p>Prix plafond pour les deuxième, troisième et quatrième années de l'étape 5 (options 3, 4 et 5)</p> <p>Ajustés conformément à l'indice des prix à la consommation (IPC) (6.1.7 et 6.8.3)</p>

# Partie 4 - Contrat subséquent

Réf. 6.1.3



# Cadre décisionnel de choix de la solution à mettre en œuvre

## Procédure d'installation et de configuration :

La solution est-elle simple à installer et à configurer?

## Déploiement de l'éditeur des messages :

Comment un éditeur de messages peut-il être configuré à la solution?

## Déploiement d'abonnés aux messages :

Comment un abonné aux messages peut-il être configuré à la solution?

## Surveillance et opérations :

Comment la solution est-elle simple à surveiller et à exploiter?

## Disponibilité élevée :

Comment la solution se rétablit-elle des défaillances?

## Dépannage :

Comment la solution appuie-t-elle le dépannage de bout en bout des intégrations ratées?

## Découverte d'interface :

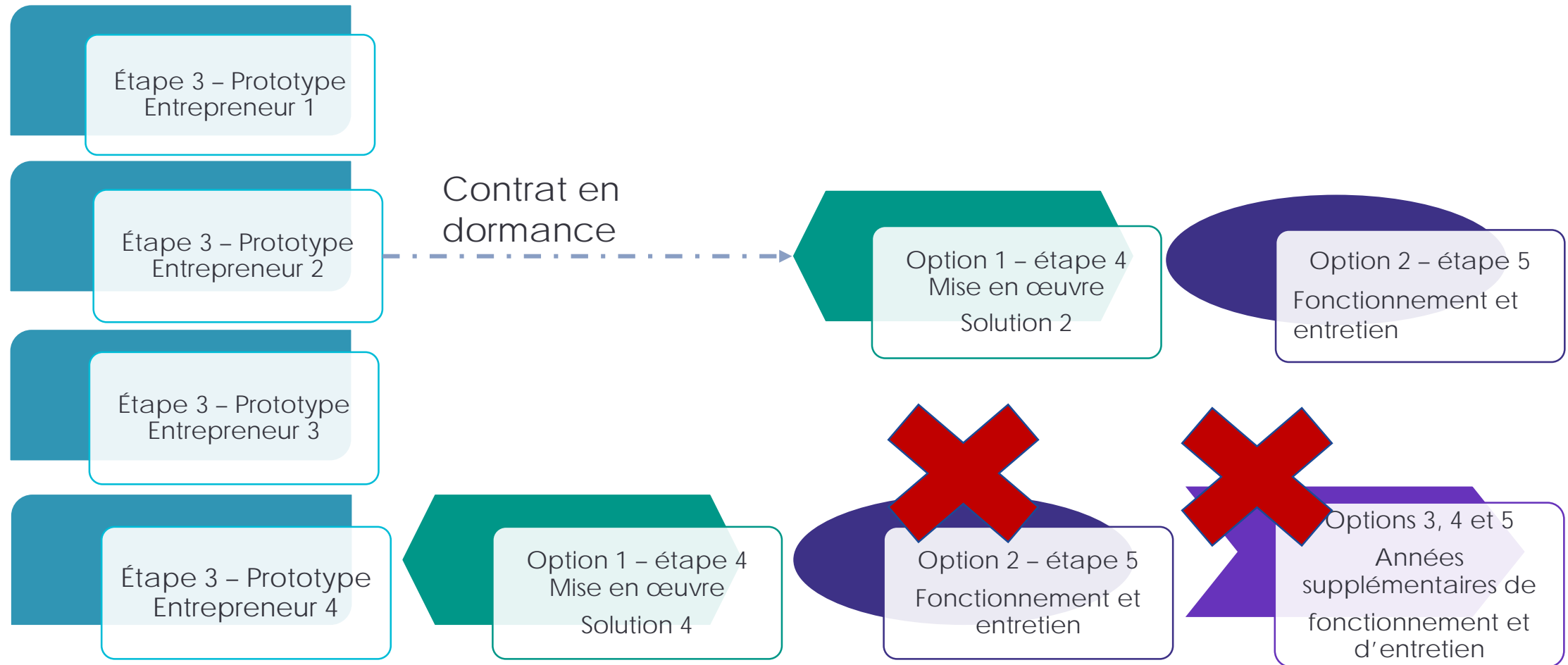
Comment la solution peut-elle appuyer la découverte d'interfaces de données??

## Expérience générale de l'utilisateur :

L'expérience générale de l'utilisateur (le développeur et le promoteur) durant l'exécution des divers cas d'utilisation de prototypes?

## D'autres facteurs ou avantages qui deviendraient disponibles ou connus à l'étape 3.

# Si une autre solution doit être mise en œuvre





# Exemple de mécanisme d'ajustement des prix

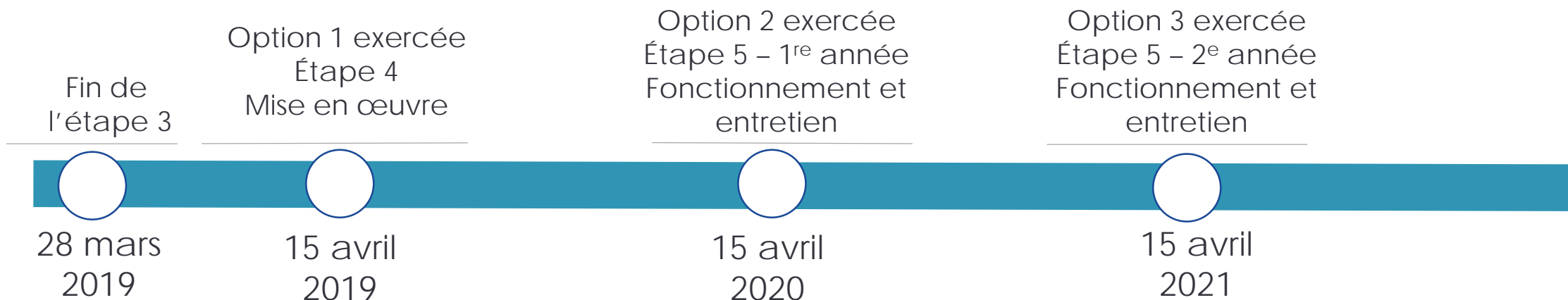
	Prix offert	Date de l'ajust.	Réf.	Prix ajusté
Étape 4 (Option 1)	\$750,000			
Étape 5 (Option 2)	\$450,000			
Étape 5 (Option 3)		15 avril 2021	6.8.3	\$456,617.65

## Option 3 [Réf 6.8.3]

IPC d'avril 2020 = 136

IPC d'avril 2021 = 138

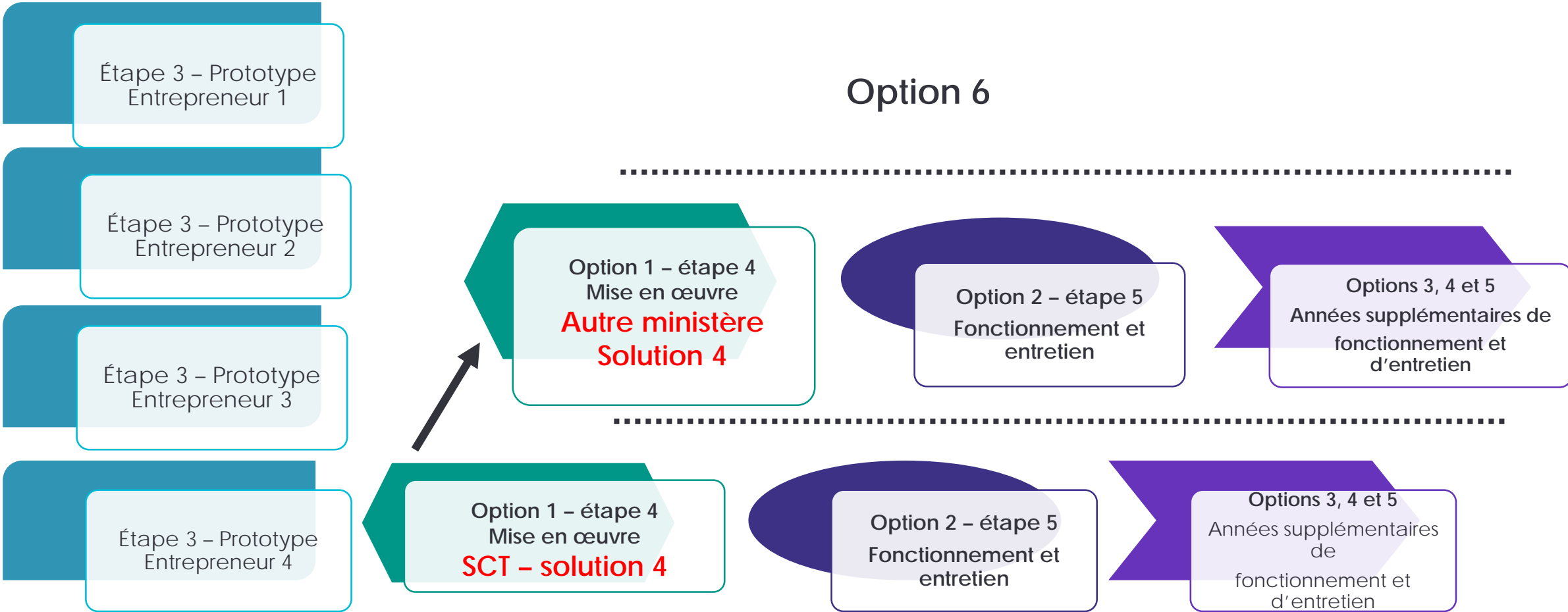
Adj. Option 3 =  $\$450,000 * (1 + (138 - 136) / 136)$



## Conditions de licence

Le Canada accueille favorablement les solutions logicielles composées de composants logiciels disponibles dans le commerce, de composants logiciels non commerciaux (propriétaires), de composants logiciels code source libre ou de toute combinaison de ceux-ci. La méthode d'évaluation ne fait pas la distinction entre les solutions comportant des composants, qui peuvent être soumis à différents régimes de licence. Le Canada exigera que les logiciels commerciaux et autres composants logiciels exclusifs soient concédés sous licence au Canada conformément au SACC 4003, et que tous les composants de logiciel à code source libre soient concédés sous licence au Canada sous la licence MIT. Au cours de la période de sollicitation, les fournisseurs doivent indiquer s'ils exigent des conditions de licence différentes pour les composants de la solution potentielle du fournisseur. Les fournisseurs doivent proposer des conditions de licence de logiciel alternatives pendant la période de sollicitation afin que le Canada puisse déterminer s'il peut accepter les conditions de la licence de remplacement.

# Option 6 : Mettre en œuvre la solution pour d'autres clients



# Option 6: Processus de négociation

Réf. 6.1.6

- Sous 6.1.6: L'entrepreneur reconnaît que, si l'autorité contractante exerce l'option d'ajouter des clients aux fins d'essais complémentaires, il est possible de réaliser des économies d'échelle qui pourraient réduire les coûts d'exécution des travaux pour l'entrepreneur. L'entrepreneur reconnaît que le gouvernement du Canada, avant d'exercer son option d'ajouter un autre client, peut demander une réduction de prix si le niveau minimal de transactions (10 000 transactions par seconde et 500 extrémités uniques) varie de 10 % ou plus, ou si le gouvernement du Canada identifie une autre économie d'échelle. Dans ce cas, l'entrepreneur fournira une ventilation des prix des produits livrables et des autres prix de lot fermes indiquant le coût de la main-d'œuvre directe, des matières directes et des articles achetés, les frais généraux des services techniques, globaux et administratifs, les coûts de transport, les bénéfices, ou tout autre document justificatif demandé par le gouvernement.
- Nous apprécierions vos **contributions ou suggestions** concernant le processus de négociation proposé.

# Partie 5 – Comment préparer une proposition qui sera retenue

## 4.2.2.1 Critères d'évaluation technique obligatoires

- Les propositions **doivent** respecter tous les critères obligatoires indiqués dans la pièce jointe 4. Les propositions qui ne satisfont pas à tous les critères obligatoires seront déclarées **non recevables**.
- Tous les éléments de la sollicitation qui constituent des exigences obligatoires sont désignés par les termes « doit », « doivent » ou « **obligatoire(s)** ».

Tous les éléments d'un critère obligatoire **doivent** être démontrés.

Ex. : O4.1 – capacités fiables en matière de messagerie

Le soumissionnaire **doit** démontrer que la solution proposée fournit des capacités fiables en matière de messagerie, plus précisément :

- des sujets et des files d'attente constants et durables;
- des essais d'envoi de messages;
- des files d'attente Dead letter;
- des avis d'échec d'envoi;
- des accusés de réception.

**Réussite** : La proposition démontre que la solution proposée met en œuvre **les 5** fonctionnalités ci-dessus.

# Utilisez les formulaires fournis

## Pièce-jointe 2- Formulaire de Proposition Financière



Les soumissionnaires doivent remplir ce formulaire de proposition financière. Le montant total des taxes applicables devrait être indiqué séparément.

Cette initiative est composée de 5 étapes. Les deux premières étapes ont trait au processus de sollicitation. La première étape du contrat est l'étape 3. Cela explique pourquoi les soumissionnaires doivent proposer des prix pour les étapes 3, 4 et 5.

Nom du soumissionnaire:	
-------------------------	--

### A – Étape 3 – Développement du prototype, évaluation des prototypes et sélection de la solution

Tableau 1 - Paiements par produit livrable

Description	Prix ferme tout compris
Produit livrable 1 : Livraison de la solution prototype	\$ 14,000.00
Produit livrable 2 : Guide d'installation	\$ 1,000.00
Produit livrable 3 : Note de service de soutien	\$ 12,000.00
<b>Total - Prix ferme pour l'étape 3 (Max \$25 000)</b>	<b>\$ 27,000.00</b>

# Démontrer la conformité aux exigences

Réf. pièce jointe 3

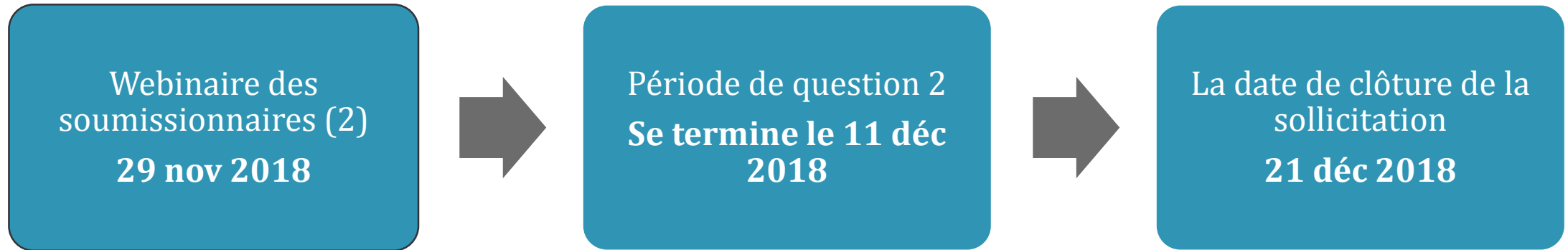
## Étape 1 - Critères obligatoires

ID	Critères	Évaluation
Section 1 : Harmonisation avec le défi		
O1.1	Harmonisation avec le défi	<p>Le soumissionnaire doit indiquer comment la solution qu'il propose répond au défi tel que défini à la section 1.2 de la partie 1 de cette sollicitation par défis et prototypes. Cela doit inclure , les éléments suivants :</p> <ul style="list-style-type: none"><li>a) Une description du courtier d'évènements et une démonstration de la prise en charge de la messagerie asynchrone omniprésente sur les systèmes connectés.</li><li>b) Comment le concept proposé répond à au moins un des exemples de problèmes définis à la section 1.2.</li></ul> <p><b>Réussite:</b> La proposition décrit clairement les capacités du courtier d'évènements (de la solution proposée) et explique en quoi le concept proposé répond à au moins un des exemples de problèmes définis à la section Défi 1.2.</p>

Satisfait     Non satisfait

Fournir la justification ici

# Rappel : Calendriers et événements





# Partie 6 – Questions et réponses

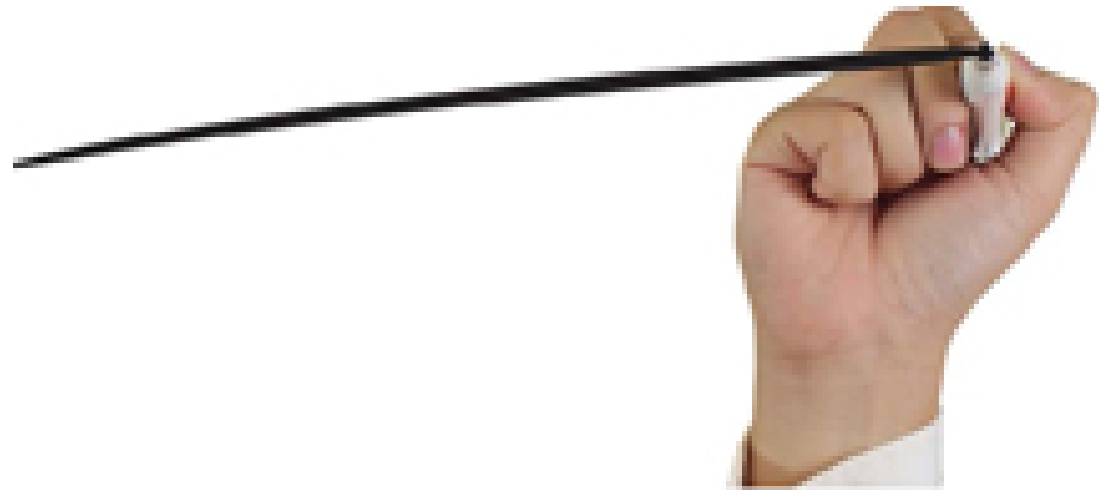


- Les principes clés ci-dessous régissent la préparation des réponses aux questions reçues dans le contexte d'une SPD.
  - Les réponses se trouvent souvent dans le document de sollicitation. Dans la mesure du possible, la réponse renverra à une disposition de la SPD.
  - Nous ne fournissons pas d'interprétation des clauses. Cela dit, si une ambiguïté subsiste, nous la notons et la clarifions au moyen d'une modification officielle.
  - Nous évitons de donner des réponses pour des situations hypothétiques ou des cas particuliers. Les évaluateurs sont responsables d'effectuer l'évaluation sur la base de l'information fournie dans les propositions.

C'est une approche différente!

*NOUS VOULONS DE  
VOS NOUVELLES!*

Vos commentaires  
sur ce type de  
processus  
d'approvisionnement  
seront sollicités à  
différentes étapes de  
l'initiative!



# Appendice

## Mécanisme d'ajustement des prix – exemple complexe

	Prix offert	Date de l'ajust.	Réf.	Prix ajusté
Étape 4	750 000\$	2 juin 2020	6.1.7	761 194,03 \$
Étape 5 1 <sup>re</sup> année	450 000 \$	2 juin 2020	6.1.7	456 716,42 \$
Étape 5 2 <sup>e</sup> année		2 juin 2022	6.8.3	460 025,96 \$

### Options 1 et 2 [Réf. 6.1.7]

IPC de mars 2019 = 134

IPC de juin 2020 = 136

Adjust. étape 4 =  $750\ 000 * (1 + (136-134) / 134)$

Adjust. étape 5 =  $450\ 000 * (1 + (136-134) / 134)$

### Option 3 [Réf. 6.8.3]

IPC de juin 2021 = 138

IPC de juin 2022 = 139

Adjust. étape 5Y2 =  $456,716.42 * (1 + (139-138) / 138)$

